Studies in Canadian Export Opportunities in the U.S. Market

Material Handling Equipment

External Affairs and International Trade Canada
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Canada

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

MATERIAL HANDLING EQUIPMENT

DECEMBER 1989

PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
OTTAWA

90-03058/

For additional copies please write or call:

External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa: (613) 993-6435

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E73-7/44-1988

ISBN 0-662-56017-5

External Affairs and International Trade Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Can

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for External Affairs and International Trade Canada. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of External Affairs and International Trade Canada.

Peat Marwick Consulting Group and External Affairs and International Trade Canada advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, External Affairs and International Trade Canada is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

nada

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

MATERIAL HANDLING EQUIPMENT

TABLE OF CONTENTS

		Page
EXECUTIVE SUMMARY		1
I - STUDY OBJECTIVES		3
II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY		4
III - U.S. IMPORTS OF MATERIAL HANDLING EQUIPMENT		6
	Sector Definition	6
	U.S. Imports 1982-88	7
	U.S. Industry Outlook	9
IV - MARKET STUDY		12
	Survey of U.S. Importers	12
	Survey of U.S. Associations	17
V - BACKGROUND		19
	Study Approach	20

APPENDICES

Appendix 1 -	U.S. Importers Seeking Sources of Supply for Specific Products	25
Appendix 2 -	U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	27
Appendix 3 -	1988 Imports of Material Handling Equipment (Schedule A 744.2)	31
Appendix 4 -	1988 U.S. Imports of Selected Material Handling Equipment from Europe and Japan by Country	35
Appendix 5 -	1982 - 1988 Imports of Selected Material Handling Equipment	37
Appendix 6 -	Current U.S. Tariffs on Canadian Material Handling Equipment and Schedule for their Removal under the Free Trade Agreement	41
Appendix 7 -	Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	47
Appendix 8 -	U.S. Industry Trade Fairs and Publications	49
Appendix 9 -	Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	55

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of External Affairs and International Trade Canada. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares, and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful, is also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting, or that would like to increase their level of exports to the United States.

Material handling equipment is one of the sectors examined during the study. U.S. shipments of material handling equipment are subsumed in U.S. shipments statistics for construction machinery. Based on information provided by the USDOC, total industry shipments in 1988 for construction machinery are estimated at approximately $14.5 billion (U.S.). It is expected that the U.S. market for this equipment will experience moderate growth over the 1989-1993 period.

A survey of U.S. importers of material handling equipment was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar on these imports from major developed countries and potential import replacement opportunities for Canadian companies. The survey revealed that just over 60% of the respondents who had imported in 1988 were facing rising costs for their imports of material handling equipment as a result of the devaluation of the U.S. dollar. A significant number of these respondents were interested in hearing about Canadian sources of supply. Respondents interested in Canadian sources of supply indicated a preference for receiving preliminary product information from Canadian companies through brochures, industry publications, trade fairs and visits to the

Canadian company and facilities. A key consideration in the decision to import material handling equipment is the nonavailability of the product from domestic sources.

A survey of selected U.S. associations affiliated with the material handling equipment industry indicated that these associations perceive Canadian firms to be competitive with their U.S. counterparts.

The survey respondents noted that the manufacturing sector was the primary end user of the material handling equipment which they sourced. Applications included automotive and equipment manufacturing, mining and scrap and petrochemicals.

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors, commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of External Affairs and International Trade Canada and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such follow-up. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports, and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of the Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products, and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The classification of the U.S. material handling equipment sector comprises one product group "Lifting, loading and handling equipment, nspf" (Schedule A 744.2). Within this group, the products included in this study are conveyors or conveyor systems, hoists, winches, cranes and lifting, handling, loading and unloading machinery. In total, the products which are the focus of this study represented approximately $188.2 million (U.S.) of U.S. imports in 1988.

The U.S. shipments of material handling equipment are subsumed in the USDOC's report on U.S. shipments for construction machinery. The value of industry shipments in 1988 for construction machinery is $14.5 billion (U.S.). The USDOC expects that the U.S. market for these machinery products will experience growth in revenues in 1989. According to the United States Department of Commerce (USDOC), the health of the national economy, the level of federal and local government expenditures, and the level of building construction will be major growth determinants of the construction machinery industry.

The survey of U.S. importers of the products under review indicated that the majority (60.4%) of the respondents who had imported in 1988 were facing rising costs for their imports due to the devaluation of the U.S. dollar. **Slightly over a third (38.2%) of respondents who had not yet tried Canadian sources of supply expressed interest in learning about Canadian products.** Of those who would consider sourcing from Canadian companies, approximately 30% expected to increase purchases from Canada as a result of the Free Trade Agreement between Canada and the United States. The majority of respondents who would source from Canada, however, said that the Agreement would have no effect on their purchasing policy, while 18.2% had not considered the impact of the Agreement on the level of their purchases.

Respondents interested in Canadian material handling equipment products indicated that they would prefer to obtain product information from the Canadian company through brochures, industry publications, trade fairs, and visits to the Canadian company and facilities. The non-availability of the product in the U.S. was most frequently reported by respondents who had imported in 1988 to be a significant consideration in their decisions to source outside the United States. Interviews with U.S. associations connected with the material handling equipment industry indicated that the Canadian industry is perceived to be competitive with the U.S. industry.

The respondents noted that the end users of the material handling equipment they sourced were about equally divided between manufacturing (68.5% of respondents) and services (62.9% of respondents). The industries identified were general manufacturing, automotive and equipment manufacturers, mining, petrochemicals, construction, food and beverages, utilities, transportation and equipment rental firms.

Some specific opportunities have been uncovered through the survey of U.S. importers. These included material handling equipment products which are not the focus of this study but have been included for information only. Sources of supply are currently being sought for specialty fork-lift trucks. Information on companies seeking these products is found in Appendix 1. Also, a list of those companies which are generally interested in learning more about Canadian sources of supply of material handling equipment has been compiled in Appendix 2.

The External Affairs and International Trade Canada recommends that Canadian firms should consult the Canadian Trade Commissioner located closest to each company being considered for contact prior to doing so in order to obtain advice, assistance and further company information. Canadian government contacts in Canada and the United States are provided in Appendix 9.

III - U.S. IMPORTS OF MATERIAL HANDLING EQUIPMENT

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports and a summary of short-term prospects for this sector. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products within the sector are being reported on and how they were selected is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products being reported on were selected on the basis of the customs value of U.S. imports from Japan, Europe and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., lifting, loading and handling equipment, nspf [Schedule A 744.2]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (e.g., conveyors, except belt type [Schedule A 7442300]).

Appendix 3 displays 1988 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit category selected for the material handling equipment report. The initial selection of products or product groups is based on a minimum of $80 million (U.S.) of 1986 imports into the United States from Japan, Western Europe and Canada. Following consultation with industry and government officials with expertise in the material handling equipment sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were included where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June, 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

On the basis of the above process, the following products and product groups were selected to be the subject of this report:

- Overhead traveling cranes (Schedule A 7442200);
- Conveyors, except belt type (Schedule A 7442300)
- Conveyors, belt type (Schedule A 7442830).

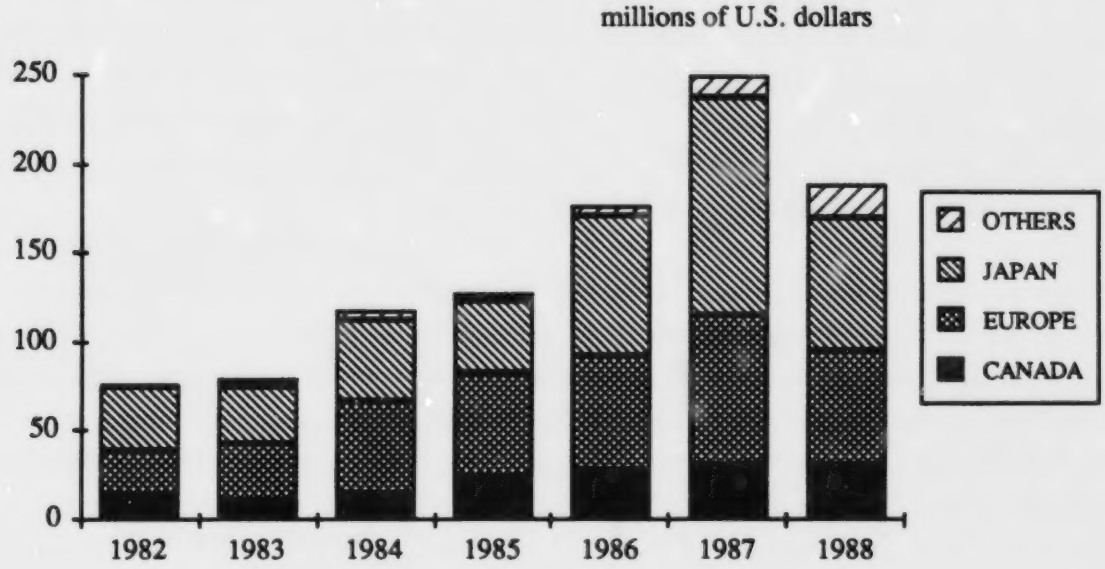
U.S. IMPORTS 1982-88

A breakdown of 1988 imports of selected material handling equipment by country is presented in Appendix 4. Japan and Europe captured 73.8% of the U.S. import market of these products in 1988 respectively, accounting for approximately 40% and 34% of total U.S. imports for this year. West Germany was the predominant exporter from Europe, with almost 43% of the European share of U.S. imports. Other major European exporting countries were Italy, Sweden and the United Kingdom.

Overall, U.S. imports of these products have increased since 1982 (see Chart 1, overleaf), while the market shares held by the exporting countries have remained relatively constant. Japan has been able to maintain its dominant position in the U.S. import market for these products although having a reduced market share of 39.8% in 1988 compared to its 1982 share of 45.7%. Canada's share of U.S. imports of these products has remained fairly constant, averaging 15.6% over the 1982-1988 period. "Other Countries" have shown the most marked change in market share of the U.S. import market. They have increased their share from 2.2% in 1982 to 9.6% in 1988. Trends for each of the product groups which are the focus of the study are illustrated in Appendix 5.

CHART 1

TOTAL U.S. IMPORTS OF SELECTED MATERIAL HANDLING EQUIPMENT



Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, Department of Commerce.

Of the three product groups under study, the product that appears to offer the best opportunities for Canadian exporters and is the largest import market in terms of dollar value of the three products examined is "Conveyors, except belt type" (Schedule A 7442300). Total U.S. imports of this product group reached $124.7 million (U.S.) in 1988. This market is dominated by Japan, and the Japanese share has grown moderately from 47.2% in 1982 to 49.6% in 1988. In contrast, the European share of this U.S. import market has fallen considerably over the 1982-1988 period from 37.4% in 1982 to 27.6% in 1988. However, over the 1982-1988 period, the market shares accounted for by "Other Countries" and Canada have increased from 1.6% to 5.2% and from 13.8% to 17.6% respectively. The Canadian share of the U.S. import market in 1988 was valued at $21.9 million (U.S.). This represents almost 70% of the total value of U.S. imports from Canada for these three product groups.

The product group demonstrating the highest growth, at an average annual rate of 31.7%, is "Overhead Traveling Cranes" (Schedule A 7442200). The major supplier is Europe with 47.6% of the 1988 U.S. import market. This share has grown by 70% over the 1982-1988 period from the 1982 level of 27.7% of imports. "Other Countries" have also demonstrated dramatic growth in their share of U.S. imports of this product increasing from less than 1% of the market in 1982 to 26.2% in 1988. However, the market shares of Canada and Japan have fallen over the 1982-1988 period. Canada's share has fallen by 50% from 31.2% in 1982 to 16.7% in 1988 while Japan's share of has dropped from 40.4% in 1982 to 9.4% in 1988.

It appears that there may be opportunity for further growth in Canada's market share of U.S. imports of selected material handling equipment. Tariffs on material handling equipment are 2% on all products except those certified for use in civil aircraft or which are original motorvehicle equipment and, hence, are duty free. Thus, the Free Trade Agreement between Canada and the United States may have an impact on trade in material handling equipment. Provisions in the Agreement will eliminate tariffs by January 1, 1993, with duties removed in five equal stages commencing on January 1, 1989. A complete list of tariffs is found in Appendix 6.

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the *1989 U.S. Industrial Outlook* published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects, and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. material handling equipment sector. While such information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons:

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-88" (summarized above) and the "U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report.

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is, therefore, recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

A 1989 *U.S. Industrial Outlook* is not available specifically for the U.S. material handling equipment sector. However, an outlook was available for General Industrial Machinery which includes Construction Machinery. Much of the material handling equipment such as conveyors, cranes, and lifting and loading machinery is subsumed in the construction machinery category. Material handling equipment comprises only a portion of the total value of industry shipments for construction machinery in 1988, and from the statistics provided in the USDOC "Outlooks", it is not possible to ascertain the value of industry shipments for only the products which are the focus of this study.

Construction Machinery

The USDOC notes that there are four markets for construction machinery: building construction, surface mining, public works, and exports. As a result, this industry is influenced by the health of the national economy, the level of federal and local government expenditures, increases or decreases in building construction and the health of industries using mined raw materials.

According to the USDOC, the total value of industry shipments for construction machinery in 1988 was estimated at $14.5 billion (U.S.). For 1989, it predicts that the value of shipments will increase by 3% of the 1988 level (measured in constant 1982 U.S. dollars). There is a significant level of U.S. imports of construction machinery much of which is attributable to U.S. companies establishing or expanding foreign production through U.S. subsidiaries. In the past, the incentive to establish these offshore production facilities came from the high U.S. domestic steel prices, labor costs and the high value of the U.S. dollar. These offshore facilities produce many models and sizes of machines not manufactured domestically, and the U.S. parent companies must import these machines to fill their product line requirements. With the devaluation of the U.S. dollar, many U.S. parent companies are finding that the cost of imports from their offshore facilities is increasing significantly. However, the USDOC believes that a substantial return to the United

States of any of this foreign production is unlikely due to the inherent high costs of establishing major production facilities.

Note to Readers

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection and a summary of U.S. imports of those products for 1982-88. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is intended only to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government Trade Development offices listed in the final Appendix to this report, to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of material handling equipment interviewed were selected from a variety of sources, including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

As noted earlier, this series of reports on Canadian export opportunities in the United States covers approximately 80 product sectors. When the final reports are completed, over 4,000 interviews will have been carried out with U.S. companies. The number of interviews conducted for each sector varies from 30 to over 100 and is dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. For this report on material handling equipment, 54 questionnaires were completed.

Interview Results

For the 54 respondents interviewed, Table 1, below, illustrates the number of respondents importing each product under consideration and the number of respondents who consider that product a major import.

Table 1

Product	Number of Respondents Importing each Product	Number of Respondents Reporting Product as Major Import
Hoists, Winches and Cranes and Parts or Accessories	25	6
Lifting, Handling, Loading and Unloading Machinery	16	1
Conveyors or Conveyor Systems and Parts or Components of Conveyors	11	1
Excavators	3	0
Parts for Material Handling Equipment	3	0
Components for Vacuum Lifting Equipment	1	0
Elevators	1	0

Table 2 illustrates the major exporting countries supplying the U.S. importers surveyed, the number of respondents supplied by each country and the overall level of satisfaction of the importers for their suppliers. A fuller presentation of these results for all countries supplying products to the respondents is provided in Appendix 7.

Table 2

Country of Origin	No. of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Max = 5.0)
West Germany	23	4.23
Japan	13	4.00
Sweden	10	3.90
United Kingdom	9	4.00
France	4	4.50
Italy	4	3.75
Korea	3	3.00
Holland	3	4.67
Switzerland	3	4.00
Austria	2	5.00
Greece	2	4.00

The results of this survey showed that the majority of the respondents who had imported in 1988 were satisfied with their suppliers, although three respondents expressed dissatisfaction citing long delivery times, unavailability of repair parts and lack of friendliness on the part of the suppliers as the reasons for their dissatisfaction. A fourth respondent indicated dissatisfaction because the devaluation of the dollar had significantly increased the cost of imports from West Germany. Respondents who imported in 1988 provided the following reasons for importing from these suppliers:

- not available in the United States (39.6% of respondents);
- lower prices (25.0% of respondents);
- superior quality (18.8% of respondents);
- supplementary supply for domestic sources (8.3% of respondents).

Other reasons cited by the respondents included the necessity to source from a parent or related company, customer requests and requirements to distribute for an overseas manufacturer.

The majority of respondents (63%) had not tried Canadian sources of supply. A little over one third (38.2%) of these respondents were interested in hearing more about Canadian companies and their potential to replace increasingly expensive European and Japanese products. Those respondents who had never tried Canadian sources of supply, but who expressed a lack of interest in hearing more about Canadian companies, noted that requirements to source from a parent or related company, satisfaction with current suppliers, and unavailability of the product in Canada were the reasons for their lack of interest. Of the respondents who had tried Canadian sources of supply, almost all (95%) reported that they were generally satisfied with their Canadian suppliers.

Respondents interested in Canadian suppliers most frequently identified brochures (90.9%), industry publications (54.5%), trade fairs and visits to the Canadian company and facilities by a representative of the firm (36.4% each) as the preferred means of obtaining preliminary product information. Trade fairs were reported to be a key factor in the purchasing decision.

In response to the question of the effect on their purchasing policy of the Free Trade Agreement between Canada and the United States, 51.5% of respondents who would source from Canada indicated that the Agreement would have no effect. However, just over 30.3% of respondents interested in Canadian sources of supply expected to increase their purchases from Canada while 18.2% had not considered the impact of the Agreement.

The majority of those who imported in 1988 (60.4%) noted that the devaluation of the U.S. dollar against many currencies had increased the cost of their imports. Another 19% of those importing in 1988 believed that the devaluation of the U.S. dollar had no effect on the cost of their imports, while approximately 17% noted that the devaluation of the dollar had decreased the cost of their imports. A small percentage (4.1%) did not know the effects of the devaluation on the cost of their imports.

Most of the respondents (93.9%) interested in Canadian suppliers reported that they faced no barriers to sourcing products from Canadian manufacturers of material handling equipment. The respondents that did cite barriers referred to tariffs and standards. The Canada-U.S. Free Trade Agreement will remove tariffs on imports from Canada over a five-year period commencing January 1, 1989.

To qualify for duty-free entry into the United States under the Free Trade Agreement, goods must be substantially of Canadian manufacture according to rules of origin agreed to under the FTA. Also, coincidental with the implementation of the FTA, the United States adopted the Harmonised System, as a result of which there may be changes in duty rates on various items. For further information on these issues contact the U.S. Tariffs and Market Access Division of External Affairs and International Trade Canada.

The survey respondents noted that the primary end users of the material handling equipment which they sourced were:

- manufacturing (68.5% of respondents);
- service (62.9% of respondents).

The respondents identified manufacturing applications including automotive and equipment manufacturing, mining and scrap, and petrochemicals. Prevalent service industry applications included the construction industry, the food and beverage industry and utilities.

Trade fairs serving the material handling equipment sector, as identified by the respondents interested in Canadian sources of supply, are the "ProMat Show" and "Pack Expo". Industry publications frequently read by these respondents include *Purchasing*, *Assembly Engineering*, and *Rock and Dirt*. There are a number of less prominent regional trade shows which may be of interest to the Canadian exporters. These fairs cater to smaller geographic areas. For information, some of these fairs have been identified in Appendix 8.

One U.S. importer is currently seeking sources of supply for a specific product. This firm is:

- **Professional Materials Handling** is actively looking for sources of supply for specialty fork-lift trucks.

More information on this company is found in Appendix 1. A listing of U.S. importers who are interested in Canadian sources of supply of material handling equipment in general is found in Appendix 2.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

U.S. industry associations were contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the material handling equipment industry. The associations contacted and their mandates are as follows:

- Conveyor Equipment Manufacturers Association (CEMA) represents manufacturers in the conveyor equipment industry and heightens public awareness through educational materials, promotes the industry as a whole and collects aggregate sales statistics.
- Material Handling Institute (MHI) focuses on education concerning the technical aspects of the industry, the general awareness of the industry and related issues such as safety.

The associations were interviewed to provide the following information:

- market trends for the material handling equipment industry;
- the effect of the devaluation of the U.S. dollar on trade in U.S. material handling equipment;
- major industry trade fairs;
- major industry publications;
- the potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade in material handling equipment;
- their opinion on the strengths and weaknesses of the Canadian material handling equipment industry.

Interview Results

With respect to the Free Trade Agreement between Canada and the United States, the MHI believes that the Agreement will have a positive effect on trade between the two countries but that it is likely that exports from the United States to Canada will be greater as the Canadian tariffs on imports have been higher than U.S. tariffs facing Canadian exports. The MHI noted that trade in equipment which would have to be shipped a great distance or which is bulky and heavy will be less likely to be affected by the Agreement.

The CEMA also noted that exports from the United States to Canada are likely to increase with the Agreement in place. The CEMA did not believe that imports to the United States from Canada would increase significantly. It indicated that the automotive market, the biggest market for conveyor equipment, is most likely to be affected by freer trade. Both the MHI and the CEMA associations perceive the Canadian industry to be competitive with its U.S. counterpart. The MHI noted that in extremely competitive situations the Canadian industry has been very strong.

The MHI believes that the outlook for the material handling industry is favourable noting that the projected real growth is 3.7% annually into the mid-1990's. The association noted that the projection for 1990 was an increase in nominal terms of 14% in market size and in 1991 the increase would be 12%. The MHI indicated, however, that there is a range of expected growth for various products making up the industry, although the industry as a whole is reportedly the second fastest growing industry in the United States. The CEMA representative indicated that the market for conveyor equipment is mature, and hence, is not expected to experience strong growth although there has been significant increases in sales over the last few years.

The two associations were not in agreement concerning the impact on trade of the devaluation of the U.S. dollar. CEMA noted that the devaluation is not likely to have a significant impact since only a small percentage of manufacturers and distributors are involved in exporting and that most sales are domestic and are used in the automotive industry. The MHI, on the other hand, indicated that the devaluation of the U.S. dollar is likely to improve the trade imbalance by increased exports from the U.S.

The U.S. industry associations identified the following trade fairs as the most important for the material handling equipment industry: "Promat", "Logistex East", and "Logistex West". Further information on these trade shows, together with names of relevant industry publications provided by the associations are listed in Appendix 8.

V - BACKGROUND

Several years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than $140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit, but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly $69 billion (U.S.). These events continued into 1985, resulting in a trade deficit of $148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc, and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record $171 billion (U.S.) as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 third quarter figures continue to show the value of U.S. currency stabilizing relative to most western industrialized countries. These past currency adjustments are only slowly being translated into changes in trade patterns. Exporters to the United States who were able to pare their profits for many months have been forced to raise prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The 1988 trade deficit estimates ($125 billion [U.S.]) suggest that the realignment of currencies is finally having the desired effect. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. However, some analysts believe that the U.S. dollar must fall further in order to get the trade deficit below the $100 billion (U.S.) level.

While the Canadian dollar has strengthened recently against the U.S. dollar, its value, for the most part, has moved in parallel with the value of the U.S. dollar relative to other international currencies. These developments should help stimulate two-way trade between Canada and the

United States. The increased value of developed country currencies against North American currencies should increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturers and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million U.S. dollars were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared

for 1986. The Canadian firms were identified by accessing External Affairs and International Trade Canada's WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad, contains information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire, and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?

- Will a Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers, and when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.
- The commodity is an input into a final product and the value of the input relative to the final product is minimal.
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes.
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company.
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods.
- Domestic sourcing is a viable option.
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sectoral basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry.
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry.
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry.

- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the ISTC official responsible for the sector.

APPENDIX 1

U.S. IMPORTERS SEEKING SOURCES OF SUPPLY FOR SPECIFIC PRODUCTS

Name:	Professional Materials Handling
Address:	P.O. Box 570098A
	Orlando, FL 32857-0098
	U.S.A.
Contact:	Mr. Peter Nordhorn, Vice-President of Distribution
Telephone:	407-677-0041
Fax:	407-678-0273

- Imports specialty fork-lift trucks from West Germany and Switzerland.
- Has never tried Canadian products.
- Prefers receiving information on the Canadian firm and its products via brochures direct from the company.
- Past experience and long-term contracts.
- Actively seeking sources of supply for specialty fork-lift trucks.

The fork-lift trucks must be built with very accurate tolerances and the components have to be of very high quality.

APPENDIX 2

U.S. IMPORTERS GENERALLY SEEKING SOURCES OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company:	A-Z Midwest Factory Supply
Address:	211 E. Lake Street Addiston, IL 60101
Contact:	Mr. Wayne Hannesson
Title:	Sales
Telephone:	312-530-6890
Telex/Fax:	

Company:	American Liena
Address:	9720 S. La Cienega Blvd. Inglewood, CA 90301
Contact:	Mr. Yama
Title:	President
Telephone:	213-776-3435
Telex/Fax:	213-649-5266 (Fax)

Company:	Anver Corporation
Address:	15-T Kane Industrial Drive Hudson, MA 01749
Contact:	Mr. Anton Vernoy
Title:	President
Telephone:	508-568-0221
Telex/Fax:	508-568-1570 (Fax)

Company:	Berns Company Inc.
Address:	1250 W. 17th Long Beach, CA 90813
Contact:	Mr. Frank Lobre
Title:	Purchasing Agent
Telephone:	213-437-0471
Telex/Fax:	

Company:	C-Tech Conveyor Corporation
Address:	P.O. Box 1068 Branford, CT 06405
Contact:	Mr. Warner Plaut
Title:	President
Telephone:	203-481-2141
Telex/Fax:	203-483-1535 (Fax)

Company:	Cambridge Equipment
Address:	P.O. Box C-1 Blaine, WA 98230
Contact:	Mr. Rod Nattrass
Title:	Purchasing Agent
Telephone:	206-332-6222
Telex/Fax:	206-332-6203 (Fax)

Company:	Design Technology Corp.
Address:	5 Suburban Park Drive Billerica, MA 01821
Contact:	Ms. Tina Morrill
Title:	Buyer
Telephone:	508-663-7000
Telex/Fax:	508-663-6841 (Fax)

Company:	EWAB Engineering Inc.
Address:	1435 Busch Parkway Buffalo Grove, IL 60089
Contact:	Ms. Madelyn Sandell
Title:	General Manager
Telephone:	312-541-0750
Telex/Fax:	312-537-5939 (Fax)

Company:	F.D. Lake Machinery Co.
Address:	3313 Lousman Grand Rapids, MI 49508
Contact:	Mr. Powers
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	616-241-5639
Telex/Fax:	

Company:	Grove Manufacturing
Address:	P.O. Box 21 Shady Grove, PA 17256
Contact:	Mr. Ken Adair
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	717-597-8121 Ext. 1748
Telex/Fax:	

Company:	Intram Inc.
Address:	2115 S. 1st Avenue Irondale, AL 35210
Contact:	Mr. Tim Lockart
Title:	President
Telephone:	205-956-3479
Telex/Fax:	205-956-3479 (Fax)

Company:	Jet Equipment and Tools Inc.
Address:	P.O. Box 1477 Tacoma, WA 98402
Contact:	Mr. Frank Russell
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	206-572-5000
Telex/Fax:	206-383-8705 (Fax)

Company: Kalmar
Address: 777 Manor Park Drive
Columbus, OH 43228
Contact: Mr. Mike Hovell
Title: Purchasing Manager
Telephone: 614-878-0885
Telex/Fax: 614-878-6583 (Fax)

Company: Kornylak Corporation
Address: 400 Heaton Street
Hamilton, OH 45011
Contact: Ms. Ginger Vizdom
Title: Purchasing Agent
Telephone: 513-863-1277
Telex/Fax:

Company: Kranco Inc.
Address: 10543 Fisher Road
Houston, TX 77041
Contact: Mr. Charles Pritchett
Title: Materials Manager
Telephone: 713-466-7541
Telex/Fax: 713-466-6515 (Fax)

Company: Lantech Inc.
Address: 11000 Bluegrass Parkway
Louisville, KY 40299
Contact: Mr. José Zalanek
Title: Purchasing Manager
Telephone: 502-267-4200
Telex/Fax: 502-267-4288 Ext. 345 (Fax)

Company: Morgan Colten Equipment
Address: 14480 Alondra Blvd.
Los Angeles, CA 90638
Contact: Mr. Tom Colten
Title: Partner and General Manager
Telephone: 619-574-0700
Telex/Fax: 714-670-0247 (Fax)

Company: Northern Engineering Corporation
Address: 212 Chene Street
Detroit, MI 48207
Contact: Mr. Ron Scoman
Title: Purchasing Manager
Telephone: 313-259-3280
Telex/Fax:

Company: Northshore Distributing Co.
Address: P.O. Box 1122
Northbrook, IL 60065
Contact: Mr. George Wilson
Title: Purchasing Agent
Telephone: 312-272-7800
Telex/Fax: 312-272-3050 (Fax)

Company: Point Judith Fishermen's
Cooperative Association Inc.
Address: P.O. Box 730
Narragansett, RI 02882
Contact: Mr. Norman James
Title: Operations Manager
Telephone: 401-782-1500
Telex/Fax: 401-782-1599 (Fax)

Company: Prime Mover Company
Address: Hwy 61 N., P.O. Box 879-T
Muscatine, IA 52761
Contact: Mr. Earl Frantz
Title: Purchasing Manager
Telephone: 319-263-1761
Telex/Fax: 319-262-7600 (Fax)

Company: Professional Materials Handling
Address: P.O. Box 570098A
Orlando, FL 32857-0098
Contact: Mr. Peter Nordhorn
Title: Vice President of Distribution
Telephone: 407-677-0041
Telex/Fax: 407-678-0273 (Fax)

Company: Research & Trading Corp.
Address: P.O. Box 445
Wilmington, DE 19801
Contact: Mr. Brian Genovese
Title: Materials Manager
Telephone: 302-762-4300
Telex/Fax

Company: Sauter Company
Address: 633 Matzinger Road
Toledo, OH 43612
Contact: Mr. Jim Reuch
Title: Vice-President
Telephone: 419-726-1344
Telex/Fax: 419-726-2083 (Fax)

APPENDIX 3

1988 IMPORTS OF MATERIAL HANDLING EQUIPMENT (Schedule A 744.2)

APPENDIX 3

MATERIAL HANDLING EQUIPMENT

1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

	U.S. Total Imports	Canada	Europe	Japan	Other
Total for all items in bold type which are the focus of this study	**188,204**	**31,354**	**63,997**	**74,878**	**17,975**
Total for all items in standard type which are relevant to this study	526,702	65,136	140,887	127,155	193,524
Total for all items in italics which are unrelated to this sector	*644,055*	*162,211*	*308,660*	*163,166*	*10,018*

744.2 Lifting, Loading and Handling Equipment, Nspf
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7442100	Hoists and winches	76,853	14,661	25,849	22,932	13,411
7442200	**Overhead traveling cranes**	**38,243**	**6,400**	**18,188**	**3,608**	**10,047**
7442300	**Conveyors, except belt type**	**124,734**	**21,904**	**34,458**	**61,911**	**6,461**
7442600	Elevators (except agricultural type) and moving stairways	29,807	4,370	15,593	5,604	4,240
7442815	*Front-end loaders, wheel type*	*452,245*	*162,088*	*178,491*	*106,852*	*4,814*
7442825	*Front-end loaders, tracklaying type*	*191,810*	*123*	*130,169*	*56,314*	*5,204*
7442830	**Conveyors, belt type**	**25,227**	**3,050**	**11,351**	**9,359**	**1,467**
7442838	Hydraulic jacks	95,211	1,891	14,457	16,490	62,373
7442845	Lifting, handling, loading or unloading machinery, nspf*	304,159	42,970	82,779	78,913	99,497
7442848	Jacks, except hydraulic	20,672	1,244	2,209	3,216	14,003

* not specifically provided for

APPENDIX 4

1988 U.S. IMPORTS OF SELECTED MATERIAL HANDLING EQUIPMENT FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

1988 U.S. IMPORTS OF SELECTED MATERIAL HANDLING EQUIPMENT FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A			TOTAL	%
	7442200	7442300	7442830		
Belgium-Luxembourg	277	-	-	277	0.15
Denmark	321	2,944	403	3,668	1.95
Finland	688	1,116	-	1,804	0.96
France	230	2,544	563	3,337	1.77
Italy	3,509	3,512	1,242	8,263	4.39
Netherlands	273	2,238	607	3,118	1.66
Norway	-	64	143	207	0.11
Spain	750	101	-	851	0.45
Sweden	4,865	708	366	5,939	3.16
Switzerland	-	2,325	1,428	3,753	1.99
United Kingdom	-	3,460	1,985	5,445	2.89
West Germany	7,275	15,446	4,614	27,335	14.52
Total for Europe	18,188	34,458	11,351	63,997	34.00
Japan	3,608	61,911	9,359	74,878	39.79
Total for Europe and Japan	21,796	96,369	20,710	138,875	73.79
Total Imports	38,243	124,734	25,227	188,204	

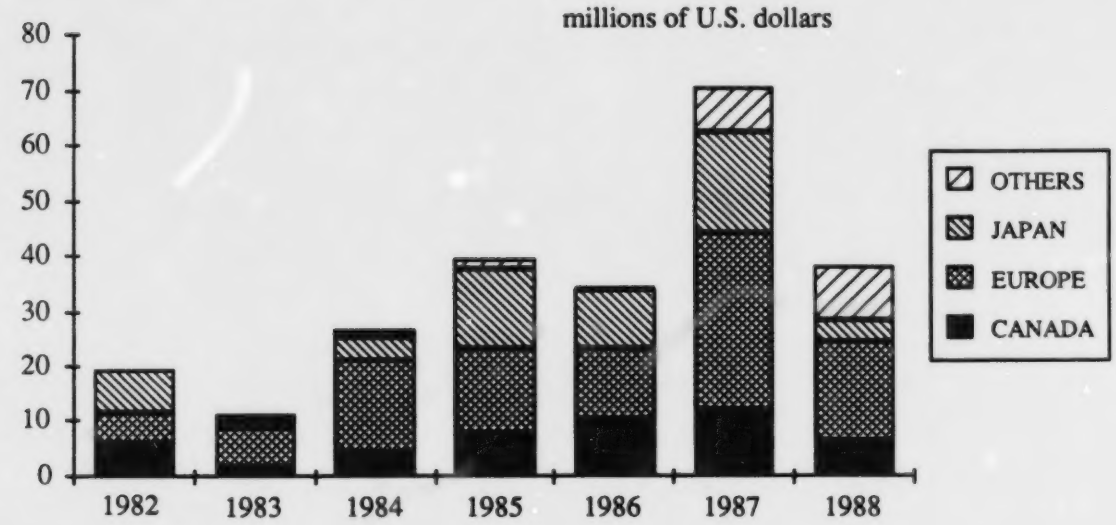
APPENDIX 5

1982 - 1988 IMPORTS OF SELECTED MATERIAL HANDLING EQUIPMENT

U.S. IMPORTS OF SELECTED MATERIAL HANDLING EQUIPMENT

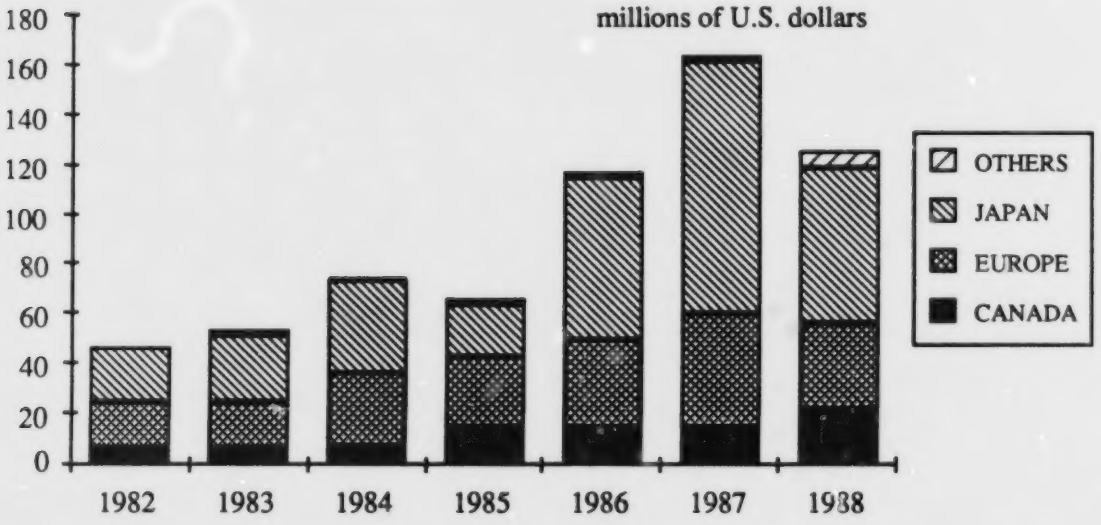
OVERHEAD TRAVELING CRANES

SCHEDULE A 7442200



CONVEYORS, EXCEPT BELT TYPE

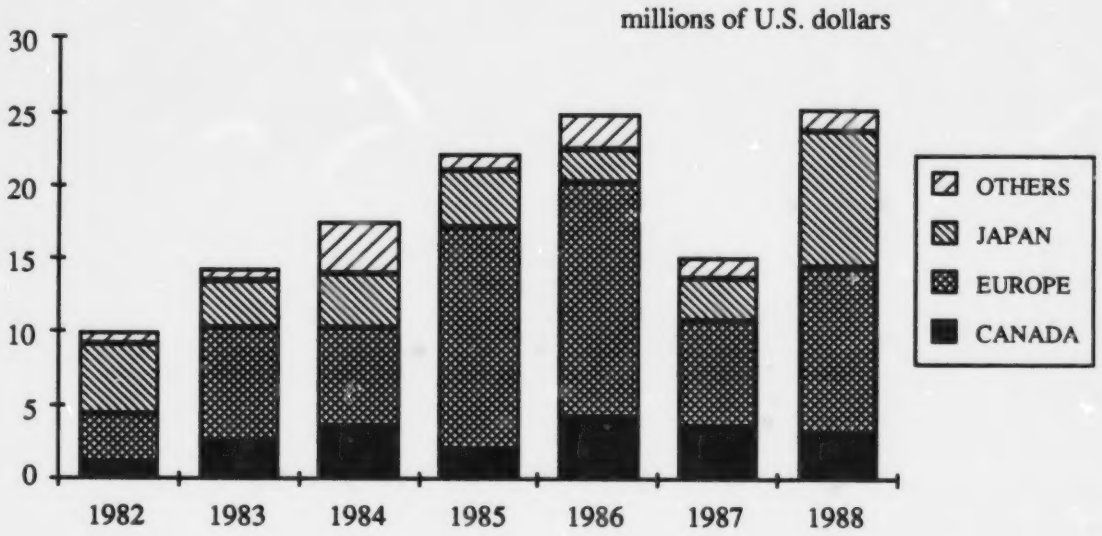
SCHEDULE A 7442300



U.S. IMPORTS OF SELECTED MATERIAL HANDLING EQUIPMENT (Cont'd)

CONVEYORS, BELT TYPE

SCHEDULE A 7442830



APPENDIX 6

CURRENT U.S. TARIFFS ON CANADIAN MATERIAL HANDLING EQUIPMENT AND SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

   A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

   B. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

   C. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8425	Pulley tackle and hoists other than skip hoists; winches and capstans; jacks:		
	Pulley tackle and hoists other than skip hoists or hoists of a kind used for raising vehicles:		
8425.11.00	Powered by electric motor:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)...	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87)...	Free	D
C	Other.....	2%	B
8425.19.00	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)...	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
C	Other.....	2%	B
8425.20.00	Pit-head winding gear; winches specially designed for use underground.....	2%	B
	Other winches; capstans:		
8425.31.00	Powered by electric motor:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)...	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
C	Other.....	2%	B
8425 (con.)	Pulley tackle and hoists, etc. (con.):		
	Other winches; capstans (con.):		
8425.39.00	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)...	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
C	Other.....	2%	B
	Jacks; hoists of a kind used for raising vehicles:		
8425.41.00	Built-in jacking systems of a type used in garages.....	2%	B
8425.42.00	Other jacks and hoists, hydraulic:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)...	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
C	Other.....	2%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8425.49.00	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)....	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
C	Other.....	2%	B
8426	Derricks; cranes, including cable cranes; mobile lifting frames, straddle carriers and works trucks fitted with a crane:		
	Overhead travelling cranes, transporter cranes, gantry cranes, bridge cranes, mobile lifting frames and straddle carriers:		
8426.11.00	Overhead travelling cranes on fixed support.....	2%	B
8426.12.00	Mobile lifting frames on tires and straddle carriers.....	2%	B
8426.19.00	Other.....	2%	B
8426.20.00	Tower cranes.....	2%	B
8426.30.00	Portal or pedestal jib cranes.....	2%	B
	Other machinery, self-propelled:		
8426.41.00	On tires.....	2%	B
8426.49.00	Other.....	2%	B
	Other machinery:		
8426.91.00	Designed for mounting on road vehicles.....	2%	B
8426.99.00	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)....	Free	D
B	Other.....	2%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8428	Other lifting, handling, loading or unloading machinery (for example, elevators, escalators, conveyors, teleferics):		
8428.10.00	Passenger or freight elevators other than continuous action and skip hoists:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
C	Other.....	2%	B
8428.20.00	Pneumatic elevators and conveyors:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
C	Other.....	2%	B
	Other continuous-action elevators and conveyors, for goods or materials:		
8428.31.00	Specially designed for underground use.....	2%	B
8428.32.00	Other, bucket type.....	2%	B
8428.33.00	Other, belt type:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)....	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
C	Other.....	2%	B
8428.39.00	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)....	Free	D
B	Original motor-vehicle equipment (see additional U.S. note 1, chapter 87).....	Free	D
C	Other.....	2%	B
8428.40.00	Escalators and moving walkways.....	2%	B
8428.50.00	Mine wagon pushers, locomotive or wagon traversers, wagon tippers and similar railway wagon handling equipment.....	2%	B

APPENDIX 7

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

MATERIAL HANDLING EQUIPMENT

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY	LEVEL OF SATISFACTION 1	2	3	4	5	TOTAL NO. RESPONDENTS	AVERAGE
Austria					2	2	5.00
Brazil				1	1	2	4.50
Denmark					2	2	5.00
France				2	2	4	4.50
Greece			1		1	2	4.00
Holland				1	2	3	4.67
Italy			2	1	1	4	3.75
Japan		1	4	2	6	13	4.00
Korea			3			3	3.00
Luxembourg					1	1	5.00
Norway					1	1	5.00
Saudi Arabia				1	1	2	4.50
Spain		1			1	2	3.50
Sweden		1	3	2	4	10	3.90
Switzerland			1	1	1	3	4.00
United Kingdom			3	3	3	9	4.00
West Germany		1	4	6	11	22	4.23
TOTAL	0	4	21	20	40	85	

levels of satisfaction:

1 = low
2 = somewhat low
3 = neutral
4 = somewhat high
5 = high

APPENDIX 8

U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS AND PUBLICATIONS

MAJOR MATERIAL HANDLING EQUIPMENT TRADE FAIRS

NATIONAL AND INTERNATIONAL

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
Pack Expo	McCormick Place, Chicago, Illinois	November 12-16, 1990	Ms. Bonnie Kilduff (202) 347-3838
Material Handling Equipment Distributors Association Annual Convention	San Diego, California	May 6-10, 1990	Mr. Daniel Reilly (312) 680-3500
ProMat	McCormick Place, Chicago, Illinois	February 18-21 1990 (every 2 years)	Mr. Jim Staton (704) 522-8644 or Ms. Rochelle Miller (704) 522-8644
Hannover Fair	Hannover, West Germany	Fall, 1991 (every 2 years)	Hannover Trade Fairs (609) 987-1202
International Construction & Utility Equipment Exposition	Louisville, Kentucky	Last week of September, 1991 (every 2 years)	Mr. Brett Overton (312) 372-5060
Scan Tech '90	Atlanta, Georgia	October 2-4, 1990	Automatic Identification Manufacturers (412) 963-8588
BAUMA '89	Munich Fair Center, Munich, West Germany	1992 (every 3 years)	Kallman Associates (201) 652-7070
World of Concrete	Houston, Texas	January 20-24, 1990	Concrete Construction Publications, Inc. (312) 543-0460
American Mining Congress Mining Convention	San Francisco, California	September 1990	Ms. Teresa O'Campo-Ruiz (415) 974-6900
CEMAT	Hannover Fair, Hannover, West Germany	April, 1991 (every 2 years)	Hannover Trade Fairs (609) 987-1202

REGIONAL

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
Logistex 90 West	Los Angeles, California	April 24-26, 1990	Mr. Jim Staton (704) 522-8644 or Ms. Rochelle Miller (704) 522-8644
Logistex 90 East	World Congress Center, Atlanta, Georgia	May 16-18, 1990	Mr. Jim Staton (704) 522-8644 or Ms. Rochelle Miller (704) 522-8644
The 1990 International Automation Show and Conference	Detroit, Michigan	June 5-7, 1990	Ms. Kathleen Manzella (703) 827-5220
Automatic Identification Manufacturers Annual Meeting	Naples, Florida	December 5-8, 1989	Automatic Identification Manufacturers (412) 963-8588
Quick Response 90	Dallas, Texas	March 20-21, 1990	Automatic Identification Manufacturers (412) 963-8588
Advanced Manufacturing Systems Conference & Exposition (AMS)	Chicago, Illinois	May 1-3, 1990	Ms. Jill Vanderlin (312) 299-2427

PUBLICATIONS

Assembly Engineering. Hitchcock Publishing Company, Hitchcock Building, Wheaton, IL 60188
Contact: Mr. Walter Maczka, (312) 665-1000

Business Month. Goldhirsch Publishing Group, 488 Madison Avenue, New York, NY 10022
Contact: Mr. John Van Doorn, (212) 326-2600

Construction News. Construction News Publishing Co., 715 W. 2nd Street, Box 2421, Little Rock, AR 72203
Contact: Ms. Karla Hyde, (501) 376-1931

Converting Magazine. Delta Communications Inc., 400 N. Michigan Avenue, 13th Fl., Chicago, IL 60611
Contact: Ms. Yolanda Simonsis, (312) 222-2000

Design News. Cahners Publishing Co. Inc., 275 Washington Street, Newton, MA 02158
Contact: Mr. Lars G. Soderholm, (617) 964-3030

Iron Age: Metals Producer. Fairchild Publications Inc., 7 E. 12th St., New York, NY 10003
Contact: (212) 741-4140

Journal of Commerce. Journal of Commerce Ltd., 2000 W. 12th Ave., Vancouver, B.C. V6B 2G2
Contact: Mr. Brian Martin, (604) 731-1175

Journal of Commerce and Commercial. Journal of Commerce, Inc. 110 Wall St., New York, NY 10005
Contact: Mr. Stan Euckson, (212) 425-1616

Manufacturing Engineering. Society of Manufacturing Engineers. 1 S M E Drive, Dearborn, MI 48121
Contact: Mr. Robin Bergstrom, (313) 271-1500

Materials Engineering. Penton Publishing Co., 1100 Superior Avenue, Cleveland, OH 44114
Contact: Mr. Larry English, (216) 696-7000

Material Handling Engineering. Denton Publishing Inc., 1100 Superior Avenue, Cleveland, OH 44114
Contact: Mr. Bernard Knill, (216) 696-7000

Material Handling Product News. Gordon Publications Inc., Box 1952, Dover, NJ 07801
Contact: Ms. Maria Vanderhoof

Mechanical Engineering. American Society of Mechanical Engineers, 345 E. 47th St., New York, NY 10017
Contact: Mr. C.W. Beardsley, (212) 705-7703

Metalworking Buyer's Guide. Hearst Business Media Corp., 29516 Southfield Road, Box 5002, Southfield, MI 48086

Modern Materials Handling. Cahners Publishing Co. Inc., 275 Washington St., Newton, MA 02116
Contact: Mr. Raymond Kulwiec, (617) 964-3030

My Little Salesman. Industrial Publishing Co., Box 2328, Eugene, OR 97402
Contact: (503) 689-2711

Paper, Film, and Foil Converter. Maclean Hunter Publishing Company, 300 W. Adams Street, Chicago, IL 60606
Contact: Mr. James Martin, (312) 726-2802

Pulp and Paper. Miller Freeman Publications Inc., 500 Howard Street, San Francisco, CA 94105
Contact: Mr. Ken L. Patrick, (415) 397-1881

Purchasing. Cahners Publishing Co. Inc., 275 Washington Street, Newton, MA 02158
Contact: Mr. John F. O'Connor, (617) 946-3030

Purchasing World. International Thomson Industrial Press, 6521 Davis Industrial Parkway, Solon , OH 44139
Contact: Mr. Ed Walter, (216) 248-1125

Robotics Today. Society of Manufacturing Engineers, Robotics International, 1 S M E Drive, Box 930, Dearborn, MI 48121
Contact: Mr. Thomas J. Drozda

Rock and Dirt. TAP Publishing Company, Crossville, TN 38555
Contact: Mr. Michael D. Stone, (615) 484-5137

Supply Post. Kennard Enterprises Ltd., Box 46619, Station G, Vancouver, B.C. V6R 4G8
Contact: Mr. T.R.C. Kenward

TAPPI Journal. Technical Association of the Pulp and Paper Industry Inc., Technology Park-Atlanta, Box 105113, Atlanta, GA 30348
Contact: (404) 446-1400

Water Pollution Control Federation Journal. Water Pollution Control Federation, 601 Wythe Street, Alexandria, VA 22314-1994
Contact: Mr. Peter J. Piecuch

APPENDIX 9

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND THE UNITED STATES

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

U.S. Marketing Officer for this Sector
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-990-9119

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 0451191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 0742742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 0757624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 0372762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue SE
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 06524378
Fax: 416-973-8714

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 05560768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 01444129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 0142200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 01922525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 0164749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655
Fax: 403-668-5003

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Washington
Canadian Embassy
Trade Promotion and Market
Access Section
Canadian Embassy
501 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20001
Tel: 202-682-1740
Fax: 202-682-7726
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland
Delaware, Eastern Pennsylvania
(including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 0542676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia,
Mississippi, North Carolina, South
Carolina, Tennessee, Puerto Rico,
U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 940625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts,
New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-4340
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate
New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin,
the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio,
West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiana, New Mexico,
Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 230715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan
and Indiana

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California, Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 290229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Montana

New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-768-2400
Fax: 212-768-2440
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut, New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (except Clark County), Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 0328762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Études sur les débouchés canadiens aux États-Unis

Matériel de manutention des matériaux

Canada

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX

DÉCEMBRE 1989

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa : (613) 993-6435

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

N° de cat. E73-7/44-1988

ISBN 0-662-56017-5

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

External Affairs and International Trade Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux entreprises désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
SOMMAIRE	1
I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE	3
II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK	4
III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX	6
Définition du secteur	6
Importations américaines 1982 - 1988	7
Perspectives de l'industrie américaine	9
IV - ÉTUDE DE MARCHÉ	12
Enquête auprès des importateurs américains	12
Enquête auprès d'associations américaines	15
V - CONTEXTE	18
Méthodologie	19

ANNEXES

Annexe 1 -	Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs de produits particuliers	23
Annexe 2 -	Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs en général	25
Annexe 3 -	Importations de matériel de manutention des matériaux en 1988 (Annexe A 7744.2)	29
Annexe 4 -	Importations américaines de certain matériel de manutention des matériaux d'Europe et du Japon, par pays - 1988	33
Annexe 5 -	Importations de certain matériel de manutention des matériaux 1982-1988	35
Annexe 6 -	Tarifs douaniers des États-Unis applicables au matériel de manutention des matériaux et calendrier de suppression des droits en vertu de l'Accord de libre-échange	39
Annexe 7 -	Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants	45
Annexe 8 -	Foires commerciales et publications de l'industrie américaine	47
Annexe 9 -	Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis	53

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les données sont basées sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les entreprises canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple, des renseignements sur les entreprises qui étaient intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les compagnies recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

Le matériel de manutention des matériaux est un des secteurs sur lesquels porte l'étude. Les expéditions américaines de ce matériel sont intégrées aux données sur les expéditions américaines de machines pour la construction. D'après des renseignements fournis par le département du Commerce des États-Unis (USDOC), la valeur totale des expéditions de ce type de machine en 1988 est évaluée à près de 14,5 milliards de dollars US. Le marché américain de ce matériel devrait connaître une croissance modérée durant la période 1989-1993.

Un sondage a été mené auprès des importateurs américains de matériel de manutention des matériaux afin de déterminer les effets de la dévaluation du dollar américain sur leurs importations en provenance des principaux pays développés et d'identifier les possibilités pour les fabricants canadiens de remplacer ces importations. Les résultats du sondage indiquent qu'un peu plus de 60 % des répondants qui avaient importé en 1988 faisaient face à des hausses des coûts de leurs importations de matériel de manutention des matériaux à cause de la dévaluation du dollar américain. Bon nombre de ces répondants étaient intéressés à en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens.

préliminaire sur les produits des entreprises canadiennes sous forme de documents publicitaires, de publications de l'industrie, de foires commerciales et de visites de l'entreprise canadienne et de ses installations. Un élément décisif dans la décision d'importer du matériel de manutention des matériaux est l'impossibilité de se procurer le produit auprès de fournisseurs américains.

Un sondage mené auprès de certaines associations américaines affiliées à l'industrie du matériel de manutention des matériaux a révélé que les entreprises canadiennes sont considérées comme étant de dignes concurrents de leurs homologues américaines.

La principale application industrielle du matériel de manutention des matériaux acquis par les répondants du sondage avaient trait au secteur manufacturier. D'autres applications d'utilisation finale mentionnées avaient fait trait à l'industrie de l'automobile et des pièces d'automobiles, à l'industrie minière et les ferrailleurs et à l'industrie de la pétrochimie.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Ce document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui peuvent s'offrir actuellement aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations canadiennes d'outre-mer. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation devraient aider les entreprises canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel identifie les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays développés, explore l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des exportations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production au Canada. Quelques rapports montrent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur pertinent. Mais tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent de sorte que ces différences puissent être identifiées et prises en compte.

Le rapport donne certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications professionnelles que préfèrent les exportateurs américains, examine les perceptions que les importateurs américains se font de l'incidence que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis aura sur leurs achats de produits canadiens, et donne les listes tarifaires pertinentes montrant les étapes de mise en applications de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ou de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements spécifiques sur des débouchés offerts à leurs produits, les entreprises canadiennes sont invitées à communiquer avec la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, ou un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe).

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Le secteur du matériel de manutention des matériaux des États-Unis comprend un groupe de produits (Matériel de levage, de chargement et de manutention, n.d.a*., [Annexe A 744.2]). Les produits de ce groupe inclus dans l'étude sont les convoyeurs et les systèmes de convoyeurs, les palans, les treuils, les grues et le matériel de levage, de manutention, de chargement et de déchargement. Dans l'ensemble, les produits sur lesquels porte l'étude représentaient environ 188,2 millions de dollars US parmi les importations des États-Unis en 1988.

Les expéditions américaines de matériel de manutention des matériaux sont regroupées dans les rapports de l'USDOC sur les expéditions américaines de machines pour la construction. La valeur totale des expéditions de cette industrie en 1988 s'élève à 14,5 milliards de dollars US. Le département du Commerce estime que le marché américain pour ce type de matériel verra ses revenus s'accroître en 1989. Dans l'industrie des machines pour la construction, la vigueur de l'économie nationale, l'importance des dépenses du gouvernement fédéral et des administrations locales, et l'importance de la construction d'immeubles seront d'importants facteurs déterminants de la croissance.

Un sondage mené auprès des importateurs américains des produits à l'étude a montré que la majorité (60,4 %) des répondants qui avaient importé en 1988 faisaient face à des hausses des coûts de leurs importations à cause de la dévaluation du dollar américain. Un peu plus d'un tiers (38,2 %) des répondants qui n'avaient pas encore eu recours à des fournisseurs canadiens étaient intéressés à en savoir davantage sur les produits canadiens. D'après environ 30 % des répondants qui envisageraient de s'approvisionner auprès d'entreprises canadiennes, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis fera augmenter leurs achats de produits canadiens. Mais la majorité des répondants qui pourraient s'approvisionner au Canada ont dit que l'Accord n'aurait aucun effet sur leur politique d'achat, tandis que 18,2 % ne s'étaient pas penchés sur l'effet de l'Accord sur le niveau de leurs achats.

Les répondants intéressés au matériel de manutention des matériaux ont dit préférer recevoir l'information sur les entreprises canadiennes et leurs produits sous forme de documents publicitaires, de publications de l'industrie, de foires commerciales et de visites des entreprises canadiennes et de leurs installations. La non-disponibilité du produit aux États-Unis était considérée par les répondants qui avaient importé en 1988 comme l'élément le plus important de leurs décisions de s'approvisionner à l'extérieur des États-Unis. Des entrevues avec des associations américaines liées à l'industrie du matériel de manutention des matériaux ont révélé que l'industrie canadienne est considérée comme étant un digne concurrent de l'industrie américaine.

---

* Non dénommé(e)s ailleurs

Les répondants ont signalés que les usagés finals du matériel de manutention des matériaux étaient divisé à part égale entre le secteur manufacturier (68,5 % des répondants) et l'industrie de service (62,9 % des répondants). Le secteur manufacturier, l'industrie de l'automobile et des pièces d'automobiles, l'industrie minière, l'industrie de la pétrochimie, la construction, l'industrie des aliments et boisson, les services publics, l'industrie du transport et les compagnies de locations d'équipement furent aussi identifiés.

L'enquête auprès des importateurs américains a permis de révéler des débouchés précis. Il y avait, entre autres, les machines de manutention des matériaux qui n'entrent pas dans le cadre de notre analyse, mais qui ont tout de même été inclues à titre d'information. Des sources d'approvisionnement sont actuellement recherchées pour des commandes logiques programmables, le matériel à dépression, des accessoires de commande électrique et des chariots-élévateurs spécialisés. L'annexe 1 renferme des renseignements sur les entreprises qui cherchent ces produits. En outre, l'annexe 2 renferme une liste des entreprises américaines généralement intéressées à en apprendre davantage sur les fournisseurs canadiens de matériel de manutention des matériaux.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada recommande aux entreprises canadiennes qui envisagent communiquer avec une entreprise américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette entreprise afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis sont précisés à l'annexe 9.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE PRODUITS DE MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX

Ce chapitre fournit de l'information sur les tendances et niveaux récents d'importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre ces diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, ces différences sont notées, avec leurs sous-entendus. Pour rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés par ce rapport ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis l'Europe et le Canada, déclarée par le département du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par l'USDOC ont effectivement défini les produits pouvant être choisis pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait en examinant d'abord tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à 4 chiffres (par exemple, Matériel de levage, de chargement et de manutention, n.d.a. [Annexe A 744.2]). Lorsque les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada étaient importantes, la liste des produits a été raffinée au niveau plus détaillé et précis utilisant un code à 7 chiffres (par exemple, Transporteurs, sauf à bande ou à courroie [Annexe A 7442300]).

L'annexe 3 présente la liste des importations américaines, en 1988, de tous les produits ou groupes de produits identifiés par un code à 7 chiffres qui appartiennent à la catégorie du code à 4 chiffres sélectionnée pour le présent rapport. Le choix initial des produits ou groupes de produits s'est fait en fonction d'un minimum d'importations de 80 millions de dollars US en 1986 exportées aux États-Unis par le Japon, l'Europe de l'Ouest et le Canada. Toutefois, après consultation des représentants du gouvernement et de l'industrie possédant une expertise dans le secteur matériel de manutention des matériaux, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient y avoir un grand intérêt commercial. Par contre, on a laissé de côté quelques produits ou groupes de produits qui ne semblaient pas soulever un intérêt commercial suffisant. On trouvera plus de précision sur le processus de sélection dans la partie du chapitre V intitulée «Contexte». En raison du raffinement des descriptions de secteur et des autres rajustements, il se peut qu'il y ait quelques différences entre les chiffres du présent rapport et ceux du Survol publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport.

Sur la base du processus susmentionné, nous avons englobé ici le groupe de produits suivant :

- Ponts roulants (Annexe A 7442200)
- Transporteurs, sauf à bande ou à courroie (Annexe A 7442300)
- Transporteurs à bande ou à courroie (Annexe A 7442830)

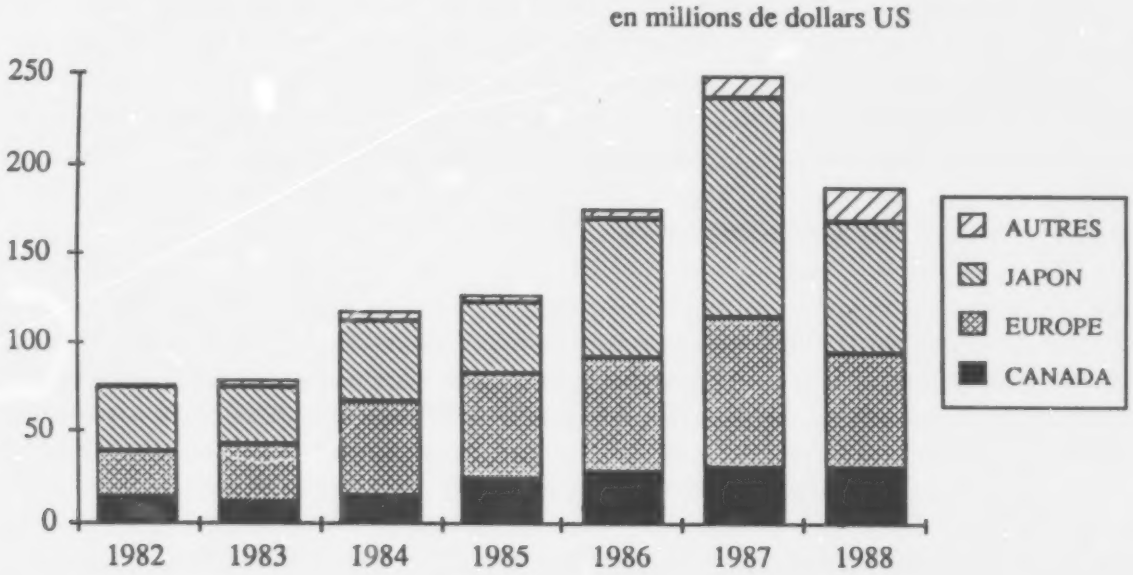
IMPORTATIONS AMÉRICAINES 1982 - 1988

L'annexe 4 présente une répartition par pays des importations de 1988, de certains matériel de manutention des matériaux. En 1988, les fournisseurs japonais et européens détenaient 73,8 % du marché américain des importations de ces produits, représentant, respectivement, environ 40 % et 34 % de l'ensemble des importations américaines pour cette année. L'Allemagne de l'Ouest était le plus important fournisseur européen avec près de 43 % de la part européenne des importations américaines. L'Italie, la Suède et le Royaume-Uni étaient également des fournisseurs européens importants.

En général, les importations américaines de ces produits ont augmenté depuis 1982 (voir le graphique 1 à la page suivante), mais les parts du marché détenues par les pays exportateurs sont demeurées assez constantes. Le Japon a pu conserver sa position de domination sur le marché américain des importations de ces produits, mais sa part de ce marché a diminué de 45,7 % en 1982 à 39,8 % en 1988. La part du Canada des importations américaines de ces produits est restée assez constante; elle s'élevait, en moyenne, à 15,6 % durant la période 1982-1988. La part du marché des importations américaines détenue par les «Autres pa[illegible] est celle qui a changé le plus. Cette part a augmenté de 2,2 % en 1982 à 9,6 % en 1988. L'annexe 5 présente des tendances pour chacun des groupes de produits sur lesquels porte l'étude.

GRAPHIQUE 1

TOTAL DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAIN MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX



Source : U.S. General Imports and Imports for Consumption, Département américain du Commerce.

Les «Transportateurs, sauf à bande ou à courroie» (Annexe A 7442300) constituent le produit qui semble offrir les meilleurs débouchés aux fournisseurs canadiens et, parmi les trois groupes de produits à l'étude, c'est celui qui constitue le plus vaste marché d'importation en termes de dollars. L'ensemble des importations américaines de ce groupe de produits a atteint la valeur de 124,7 millions de dollars US en 1988. Ce marché est dominé par le Japon dont la part a augmenté un peu pour passer de 47,2 % en 1982 à 49,6 % en 1988. Par contre, la part européenne de ce marché des importations américaines a beaucoup diminué durant la période 1982-1988; elle est passée de 37,4 % en 1982 à 27,6 % en 1988. Mais, durant la même période, les parts des «Autres pays» et du Canada ont augmenté, respectivement, de 1,6 % à 5,2 % et de 13,8 % à 17,6 %. La part canadienne du marché des importations américaines était évaluée à 21,9 millions de dollars US en 1988. Cela représente près de 70 % de la valeur totale des importations américaines de ces trois groupes de produits en provenance du Canada.

Les «Ponts roulants» (Annexe A 7442200) constituent le groupe de produits qui a connu la croissance la plus forte; elle a augmenté à un taux annuel moyen de 31,7 %. L'Europe est le principal fournisseur; en 1988, elle détenait 47,6 % du marché des importations américaines. Cette part a augmenté de 70 % durant la période 1982-1988 par rapport au niveau de 27,7 % des importations en 1982. La part des importations américaines de ce produit détenue par les «Autres pays» a également connu une croissance phénoménale; elle a augmenté de moins de 1 % du marché en 1982 à 26,2 % en 1988. Les parts du Canada et du Japon ont toutefois diminué durant la période 1982-1988. Celle du Canada a diminué de 50 % (elle est passée de 31,2 % en 1982 à 16,7 % en 1988), tandis que celle du Japon a diminué de 40,4 % en 1982 à 9,4 % en 1988.

Il semble possible que le Canada augmente encore sa part du marché des importations américaines de certains matériel de manutention des matériaux. Les droits s'élèvent à 2 % pour tous ces produits, sauf pour les produits homologués pour l'aviation civile ou qui sont des pièces d'origine de véhicules automobiles, produits qui sont donc, exempts de droits. En conséquence, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis pourrait avoir un effet sur le commerce du matériel de manutention des matériaux. L'Accord stipule que les droits seront éliminés en 5 étapes annuelles égales à compter du 1er janvier 1989 jusqu'au 1er janvier 1993. On trouvera une liste complète des droits à l'annexe 6.

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

Cette partie se fonde sur l'édition 1989 de U.S. Industrial Outlook. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme, et donne une idée des tendances et développements attendus dans le secteur américain des produits du matériel de manutention des matériaux. Cette informaton peut être intéressante, mais les lecteurs/lectrices sont prié(e)s d'utiliser prudemment ces données pour les raisons suivantes.

Premièrement, même si l'USDOC publie le rapport U.S. Import 1982-88 (voir le sommaire précédent) et le U.S. Industry Outlook, il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Ces différences peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires; dans d'autres, des titres similaires pour les secteurs et groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché publiées dans le U.S. Industry Outlook pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de U.S. Industry Outlook concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives pour tout produit qu'ils englobent. On recommande donc que les données sur les perspectives ne servent qu'à offrir une idée générale des perspectives à court terme dans ce secteur.

Le rapport U.S. Industrial Outlook de 1989 ne précise pas le secteur du matériel de manutention des matériaux comme tel, mais l'inclus sous l'entête machines industrielles générales. Une bonne part du matériel de manutention des matériaux, comme les convoyeurs, les grues et le matériel de levage et de chargement est intégrée à la catégorie machines pour la construction. Le matériel de manutention des matériaux sur lequel porte l'étude ne représente qu'une partie de la valeur totale des expéditions de l'industrie en ce qui concerne les machines pour la construction en 1988. Compte tenu des données des aperçus de déterminer la valeur des expéditions de produits sur lesquels porte notre étude.

Machines pour la construction

L'USDOC fait remarquer qu'il existe quatre marchés pour les engins de construction : la construction d'immeubles, l'extraction à ciel ouvert, les travaux publics et les exportations. En conséquence, cette industrie dépend de la vigueur de l'économie nationale, de l'importance des dépenses du gouvernement fédéral et des administrations locales, des hausses et des baisses dans la construction d'immeubles et de la force des industries qui utilisent des minerais bruts.

D'après l'USDOC, la valeur totale des expéditions de l'industrie des engins de construction était estimée à 14,5 milliards de dollars US en 1988. Pour 1989, elle prévoit que la valeur des expéditions va augmenter de 3 % par rapport au niveau de 1988 (en dollars US constants de 1982). Une bonne partie des importations américaines de machines pour la construction est attribuable aux entreprises américaines qui ouvrent des filiales à l'étranger ou qui augmentent la production de filiales étrangères déjà établies. Dans le passé, ces entreprises ouvraient des usines à l'étranger à cause des prix élevés de l'acier aux États-Unis, des coûts élevés de la main-d'oeuvres aux États-Unis et de la valeur élevée du dollar américain. Ces usines produisent des machines de divers modèles et de diverses grosseurs qui ne sont pas fabriquées aux États-Unis et les sociétés mères américaines doivent importer ces machines pour satisfaire leurs besoins en matière de séries de produits. À cause de la dévaluation du dollar américain, de nombreuses sociétés mères américaines se rendent compte qu'il est de plus en plus coûteux d'importer de leurs usines étrangères. Mais l'USDOC estime qu'il est improbable qu'une partie quelconque de cette production étrangère soit rapatriée aux États-Unis parce qu'il est très coûteux d'ouvrir des usines de production.

Note aux lecteurs/lectrices.

Nous avons défini dans le présent chapitre les produits envisagés dans le rapport, défini les critères ayant présidé à leur choix et donné un résumé des importations américaines de ces produits pour 1982-1988. Lorsque nous disposions des données voulues, nous avons également fourni les perspectives à court terme de l'industrie américaine correspondante. Comme le rapport vise uniquement à offrir un aperçu sectoriel ainsi que des indications sur les possibilités d'accroissement des exportations canadiennes, les lecteurs/lectrices sont vivement encouragé(e)s à mener de plus amples recherches sur les créneaux possibles mis en évidence.

On encourage également les intéressé(e)s voulant approfondir leurs recherches relativement à des marchés précis à communiquer avec les services commerciaux du gouvernement canadien, dont la liste figure à la dernière annexe de ce rapport, pour déterminer quels sont les appuis dont ils peuvent se prévaloir.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS DES IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains de matériel de manutention des matériaux que nous avons interrogés dans le cadre de la présente étude ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs de produits des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant des bureaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

L'étude porta au total environ 80 secteurs d'activité industrielle, mais le nombre d'entrevues menées dans chaque secteur dépend du niveau de concentration des entreprises et de la diversité des produits fabriqués dans chaque secteur. Au total, nous aurons mené plus de 4 000 entrevues auprès d'entreprises américaines. Le nombre d'entrevues menées dans chaque secteur varie de 30 à 100 et dépend du degré de concentration de l'industrie et de la diversité des produits de chaque secteur. Pour le secteur de matériel de manutention des matériaux, 54 questionnaires ont été remplis.

Résultats des entrevues

Sur les 54 répondants interrogés, le tableau 1 ci-dessous précise les principaux produits importés.

Tableau 1
Nombre de répondants

Produit	Nombre de répondants qui importent chaque produit	Nombre de répondants considérant le produit comme une importation majeure
Palans, treuils et grues et pièces ou accessoires	25	6
Matériel de levage, de manutention, de chargement et de déchargement	16	1
Convoyeurs ou systèmes de convoyeurs et pièces ou composants de convoyeurs	11	1
Engins de terrassement	3	0
Pièces de matériel de manutention des matériaux	3	0
Composantes de matériel de levage à ventouses	1	0
Élévateurs	1	0

Le tableau 2, ci-dessous, présente les principaux fournisseurs étrangers des importateurs américains interrogés, le nombre de répondants approvisionnés par chacun des pays et le degré de satisfaction globale des importateurs à l'égard de leurs fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 7.

Tableau 2

Pays	Nombre de répondants	Degré de satisfaction (max. = 5,0)
Allemagne de l'Ouest	23	4,23
Japon	13	4,00
Suède	10	3,90
Royaume-Uni	9	4,00
France	4	4,50
Italie	4	3,75
Corée	3	3,00
Hollande	3	4,67
Suisse	3	4,00
Autriche	2	5,00
Grèce	2	4,00

Les résultats de l'enquête ont montré que la majorité des répondants qui avaient importé en 1988 étaient satisfaits de leurs fournisseurs, mais trois répondants se sont dits insatisfaits, mentionnant les longs délais de livraison, la pénurie de pièces de remplacement et l'antipathie des fournisseurs comme raisons de leur insatisfaction. Un quatrième répondant s'est dit insatisfait parce que la dévaluation du dollar avait fait augmenter considérablement le coût des importations en provenance de l'Allemagne de l'Ouest. Les répondants qui avaient importé en 1988 ont déclaré qu'ils importaient de ces fournisseurs pour les raisons suivantes:

- produits non disponibles aux États-Unis (39,6 % des répondants);
- prix inférieurs (25,0 % des répondants);
- qualité supérieure (18,8 % des répondants);
- supplément à l'approvisionnement aux États-Unis (8,3 % des répondants).

Parmi les autres raisons signalées par les répondants, il y avait la nécessité de s'approvisionner auprès d'une société mère ou d'une filiale, les demandes des clients et les contraintes d'une distribution pour un fabricant étranger.

La majorité des répondants (63 %) n'avaient pas encore eu recours à des fournisseurs canadiens. Un peu plus d'un tiers (38,2 %) de ces répondants étaient intéressés à en savoir davantage sur les entreprises canadiennes et sur leur capacité de remplacer les produits européens et japonais de plus en plus coûteux. Les répondants qui n'avaient jamais eu recours à des fournisseurs canadiens, mais qui

n'étaient pas intéressés à en savoir davantage sur les entreprises canadiennes, ont déclaré que la nécessité de s'approvisionner auprès d'une société mère ou d'une filiale, le fait qu'ils étaient satisfaits de leurs fournisseurs actuels et la non-disponibilité du produit au Canada étaient les raisons de leur manque d'intérêt. La quasi totalité (95 %) des répondants qui avaient déjà eu recours à des fournisseurs canadiens se sont dits généralement satisfaits de ces fournisseurs.

Les répondants intéressés aux fournisseurs canadiens ont dit préférer recevoir l'information préliminaire sur le produit sous forme de documents publicitaires (90,9 %), de publications de l'industrie (54,5 %), de foires commerciales et de visites des fournisseurs canadiens et de leurs installations par un représentant de l'entreprise (36,4 % dans les deux cas). Les foires commerciales étaient considérées comme un élément clé des décisions d'achat.

Lorsqu'on a demandé aux répondants de décrire l'effet que l'Accord de libre-échange aurait sur leurs politiques d'achat, 51,5 % des répondants qui pourraient s'approvisionner au Canada ont dit que l'Accord n'aurait aucun effet, mais un peu plus de 30,3 % des répondants intéressés aux fournisseurs canadiens ont dit s'attendre à une augmentation de leurs achats au Canada, tandis que 18,2 % des répondants n'avaient pas encore envisagé l'effet que l'Accord pourrait avoir.

La majorité des répondants qui avaient importé en 1988 (60,4 %) ont signalé que la dévaluation du dollar US par rapport à de nombreuses devises avait fait augmenter le coût de leurs importations. Une tranche de 19 % de ceux qui avaient importé en 1988 étaient d'avis que la dévaluation du dollar US n'avait eu aucun effet sur le coût de leurs importations, tandis qu'environ 17 % d'entre eux ont déclaré que la dévaluation du dollar avait fait baisser le coût de leurs importations. Quelques répondants (4,1 %) ignoraient quels effets la dévaluation avait eu sur le coût de leurs importations.

La plupart des répondants (93,9 %) intéressés aux fournisseurs canadiens ont dit qu'il n'existe aucun obstacle à l'approvisionnement auprès des fabricants canadiens du matériel de manutention des matériaux. Les répondants pour lesquels il en existait ont mentionné les droits de douane et les normes. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les État-Unis élimine, depuis le 1er janvier 1989 et sur une période de cinq ans, les droits sur les importations en provenance du Canada.

Pour prendre avantage d'une entrée hors taxe aux États-Unis sous l'Accord de libre-échange, un pourcentage appréciable du produit doit être fabriquer au Canada d'après les règles d'origine de l'Accord. Au moment de la mise en pratique de l'Accord, les États-Unis ont adoptés un Système harmonisé qui pourrait modifié les droits de douane de certains articles. Pour de plus amples informations, veuillez communiquer avec la Direction des tarifs et de l'accès aux marchés des États-Unis, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Les répondants à l'enquête ont déclaré que le matériel de manutention des matériaux qu'ils achetaient avait surtout les applications suivantes:

- le secteur manufacturier (68,5 % des répondants);
- l'industrie de service (62,9 % des répondants).

Les répondants ont définis le secteur manufacturier comme étant l'industrie de l'automobile et des pièces d'automobiles, l'industrie minière et les ferrailleurs et l'industrie de la pétrochimie. L'industrie de la construction, l'industrie des aliments et boissons et les services publics font partie de l'industrie de service.

Les foires commerciales axées sur le secteur du matériel de manutention des matériaux et signalées par les répondants intéressés aux fournisseurs canadiens sont le «ProMat Show» et «Pack Expo». Parmi les publications de l'industrie que ces répondants lisent souvent, il y a Purchasing, Assembly Engineering et Rock and Dirt. Les exportateurs canadiens auront peut être un intérêt aux foires régionales qui désservent des petites régions géographiques. Quelques-unes de celles-ci sont identifier à l'annexe 8.

Un importateur américain cherche actuellement des sources d'approvisionnement pour un projet précis. L'entreprise est :

- **Professional Materials Handling** qui cherche activement des sources d'approvisionnement pour des chariots-élévateurs spécialisés.

Vous trouverez à l'annexe 1 de plus amples renseignements sur cet entreprise et, à l'annexe 2 une liste des importateurs américains intéressés à connaître des fournisseurs canadiens de matériel de manutention des matériaux.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous avons communiqué avec des associations de l'industrie américaine afin de compléter les renseignements recueillis auprès des importateurs et afin de présenter le point de vue de l'industrie sur le commerce de matériel de manutention des matériaux. Voici ces associations et une description de leur mandat :

- «Conveyor Equipment Manufacturers Association» (CEMA) représente les fabricants de l'industrie des convoyeurs et sensibilise le public au moyen de publications, fait la promotion de l'industrie en général et rassemble des données globales sur les ventes.

- Le «Material Handling Institute» (MHI) concentre ses activités sur la diffusion de renseignements sur les aspects techniques de l'industrie, sur une prise de conscience générale de l'industrie et sur des problèmes connexes, comme la sécurité.

Nous avons interrogé ces associations pour obtenir les renseignements suivants :

- les tendances du marché de l'industrie du matériel de manutentation des matériaux;
- l'effet de la dévaluation du dollar US sur les échanges dans l'industrie américaine du matériel de manutention des matériaux;
- les principales foires commerciales de l'industrie;
- les principales publications de l'industrie;
- l'effet possible de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur le matériel de manutention des matériaux; et
- des avis sur les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Résultats des entrevues

Pour ce qui est de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, le MHI estime qu'il aura un effet positif sur le commerce entre les deux pays, mais que les exportations américaines vers le Canada devraient augmenter, étant donné que les droits canadiens sur les importations étaient plus élevés, avant l'Accord, que les droits américains sur les exportations canadiennes. D'après le MHI, Les ventes de matériel devant être expédié sur de grandes distances ou qui est encombrant et lourd devraient être moins touchées par l'Accord.

La CEMA était elle aussi d'avis que les exportations américaines vers le Canada devraient augmenter à cause de l'Accord, mais que les importations américaines en provenance du Canada n'augmenteront pas beaucoup. D'après cette association, le marché de l'automobile, le principal marché des convoyeurs, est celui que touchera le plus la libéralisation des échanges commerciaux. Les deux organismes considèrent que l'industrie canadienne peut concurrencer son homologue américain. Le MHI a signalé que, lorsque la concurrence était très vive, l'industrie canadienne a su tirer son épingle du jeu.

Le MHI estime que les perspectives d'avenir sont positives pour l'industrie du matériel de manutention des matériaux, étant donné que le taux de croissance réelle devrait être de l'ordre de 3,7 % par année

jusqu'au milieu des années 90. L'institut signale que, pour 1990, les prévisions faisaient état d'une hausse de 14 % de la taille du marché en termes nominaux et que la hausse devrait atteindre 12 % en 1991. Le MHI signale, toutefois, qu'il existe des différences dans la croissance attendue de divers produits de l'industrie, bien que cette dernière soit réputée venir au second rang au niveau de la croissance des industries américaines. Le représentant de la CEMA a déclaré que le marché des convoyeurs a atteint sa maturité et, en conséquence, que sa croissance ne devrait pas être forte, bien que les ventes aient beaucoup augmenté ces dernières années.

Les deux organismes ne s'entendaient pas sur l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le commerce. D'après la CEMA, la dévaluation ne devrait pas avoir un effet important à cause du petit nombre de fabricants et de distributeurs qui exportent des produits et parce que leurs ventes sont concentrées aux États-Unis et dans l'industrie de l'automobile. Par contre, le MHI a signalé que la dévaluation du dollar US pourrait faire diminuer le déficit de la balance commerciale en faisant augmenter les exportations américaines.

Ces organismes américains ont dit que les foires commerciales qui suivent étaient les plus importantes pour l'industrie du matériel de manutention des matériaux : «Promat», «Logistex East» et «Logistex West». L'annexe 8 renferme des renseignements additionnels sur ces foires commerciales, de même que les titres de publications pertinentes de l'industrie fournis par les organismes.

V - CONTEXTE

Il y a quelques années, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient des recettes de plus de 140 milliards de dollars US tirées des placements américains à l'étranger. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était bien supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant s'en trouvait toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que ne diminuait le volume des importations.

D'après les statistiques du troisième trimestre de 1988, la valeur du dollar américain s'est stabilisée par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux. Les modifications antérieures du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis qui avaient réussi à réduire leur marge bénéficiaire pendant de nombreux mois ont été contraints d'augmenter leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété les changements immédiatement car la valeur des importations s'est maintenue alors que le volume diminuait.

Le déficit commercial prévu pour 1988 (125 milliards de dollars US) indique que le rajustement des monnaies aboutit enfin à l'effet souhaité. La faiblesse du dollar américain semble entraîner des importations décidément élevées. Toutefois, certains analystes estiment que le dollar américain doit chuter encore plus bas pour que le déficit commercial tombe en deçà du niveau de 100 milliards de dollars US.

Bien que le dollar canadien se soit renforcé récemment par rapport au dollar américain, sa valeur, pour l'essentiel, a suivi un mouvement parallèle à celle du dollar américain relativement aux autres monnaies internationales. Ces phénomènes devraient contribuer à stimuler le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. L'appréciation des monnaies des pays développés par rapport aux monnaies nord américaines devrait accroître les débouchés des entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, par des analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant des pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 à 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation «établis» et «temporaires». Dans les secteurs où le volume des importations américaines de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient des pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées dans l'ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des entreprises canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et qui pouvaient exploiter les débouchés éventuellement mis en évidence. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année

1986, précisant leur valeur en douane. La désignation des entreprises canadiennes s'est faite à partir de la base de données WIN d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, que toutes les grandes missions du ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À cette étape de l'analyse, les produits ou groupes de produits ayant donné lieu à des importations d'une valeur globale de plus de 80 millions de dollars US, pour le Japon, l'Europe et le Canada, furent désignés en vue d'une analyse plus approfondie. Après consultation de porte parole de l'industrie et du gouvernement, spécialistes du secteur, d'autres produits ou groupes de produits qui n'avaient pas satisfait aux critères furent ajoutés parce qu'ils semblaient offrir un intérêt commercial appréciable. D'autres encore furent supprimés faute de potentiel commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, à élaborer un questionnaire et à interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?
- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est-il satisfait de chacun de ses fournisseurs?
- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?
- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?
- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?
- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?
- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?
- Ses achats sont-ils saisonniers?
- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?

- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes sur le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;

- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;

- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;

- L'acheteur américain est un client captif de la société mère;

- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;

- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;

- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres encore limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

À la suite du sondage auprès des importateurs, nous avons interrogé les associations représentant l'industrie afin d'obtenir de l'information par secteur. Ces associations ont fourni des renseignements sur les points suivants :

- Les tendances du marché relatives à l'industrie;

- L'effet de la dévaluation du dollar américain sur l'industrie;

- L'incidence de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur l'industrie;

- Les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Les résultats de toutes ces étapes ont donné lieu à l'établissement d'une ébauche de rapport sommaire pour chaque secteur. Chacun des rapports a été présenté pour examen à un spécialiste de l'industrie, aux associations canadiennes représentant l'industrie concernée et au responsable du secteur à ISTC.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS DE PRODUITS PARTICULIERS

Nom :	Professional Materials Handling
Adresse :	P.O. Box 570098A
	Orlando, FL 32857-0098
	U.S.A.
Contact :	M. Peter Nordhorn, vice-président, distribution
Téléphone :	407-677-0041
Télécopieur :	407-678-0273

- Importe des chariots-élévateurs spécialisés de l'Allemagne de l'Ouest et de la Suisse.

- N'a jamais eu recours à des produits canadiens.

- Préfère obtenir l'information sur l'entreprise canadienne et ses produits sous forme de documents publicitaires envoyés directement par l'entreprise.

- Expérience antérieure et contrats à long terme.

- Recherche activement des sources d'approvisionnement pour des chariots-élévateurs spécialisés.

  Les chariots-élévateurs doivent être construits à tolérances très serrés et les composants doivent être de très grande qualité.

ANNEXE 2

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS EN GÉNÉRAL

IMPORTATEURS AMÉRICAINS INTERROGÉS

Société : A-Z Midwest Factory Sypply
Adresse : 211 E. Lake Street
Addiston, IL 60101
Contact : M. Wayne Hannesson
Poste : Ventes
Téléphone : 312-530-6890
Télécopieur :
Télex :

Société : American Liena
Adresse : 9720 S. La Cienega Blvd.
Inglewood, CA 90301
Contact : M. Yama
Poste : Président
Téléphone : 213-776-3435
Télécopieur : 213-649-5266
Télex :

Société : Anver Corporation
Adresse : 15-T Kane Industrial Drive
Hudson, MA 01749
Contact : M. Anton Vernoy
Poste : Président
Téléphone : 508-568-0221
Télécopieur : 508-568-1570
Télex :

Société : Berns Company Inc.
Adresse : 1250 W. 17th
Long Beach, CA 90813
Contact : M. Frank Lobre
Poste : Acheteur
Téléphone : 213-437-0471
Télécopieur :
Télex :

Société : C-Tech Conveyor Corporation
Adresse : P.O. Box 1068
Branford, CT 06405
Contact : M. Warner Plaut
Poste : Président
Téléphone : 203-481-2141
Télécopieur : 203-483-1535
Télex :

Société : Cambridge Equipment
Adresse : P.O. Box C-1
Blaine, WA 98230
Contact : M. Rod Nattrass
Poste : Acheteur
Téléphone : 206-332-6222
Télécopieur : 206-332-6203
Télex :

Société : Design Technology Corp.
Adresse : 5 Suburban Park Drive
Billerica, MA 01821
Contact : Mme Tina Morrill
Poste : Acheteuse
Téléphone : 508-663-7000
Télécopieur : 508-663-6841
Télex :

Société : EWAB Engineering Inc.
Adresse : 1435 Busch Parkway
Buffalo Grove, IL 60089
Contact : Mme Madelyn Sandell
Poste : Directrice général
Téléphone : 312-541-0750
Télécopieur : 312-537-5939
Télex :

Société : F.D. Lake Machinery Co.
Adresse : 3313 Lousman
Grand Rapids, MI 49508
Contact : M. Powers
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 616-241-5639
Télécopieur :
Télex :

Société : Grove Manufacturing
Adresse : P.O. Box 21
Shady Grove, PA 17256
Contact : M. Ken Adair
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 717-597-8121 poste 1748
Télécopieur :
Télex :

Société : Intram Inc.
Adresse : 2115 S. 1st Avenue
Irondale, AL 35210
Contact : M. Tim Lockart
Poste : Président
Téléphone : 205-956-3479
Télécopieur : 205-956-3479
Télex :

Société : Jet Equipment and Tools Inc.
Adresse : P.O. Box 1477
Tacoma, WA 98402
Contact : M. Frank Russell
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 206-572-5000
Télécopieur : 206-383-8705
Télex :

Société : Kalmar
Adresse : 777 Manor Park Drive
Columbus, OH 43228
Contact : M. Mike Hovell
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 614-878-0885
Télécopieur : 614-878-6583
Télex :

Société : Kornylak Corporation
Adresse : 400 Heaton Street
Hamilton, OH 45011
Contact : Mme Ginger Vizdom
Poste : Acheteuse
Téléphone : 513-863-1277
Télécopieur :
Télex :

Société : Kranco Inc.
Adresse : 10543 Fisher Road
Houston, TX 77041
Contact : M. Charles Pritchett
Poste : Directeur, Matériel
Téléphone : 713-466-7541
Télécopieur : 713-466-6515
Télex :

Société : Lantech Inc.
Adresse : 11000 Bluegrass Parkway
Louisville, KY 40299
Contact : M. José Zalanek
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 502-267-4200
Télécopieur : 502-267-4288 Ext. 345
Télex :

Société : Morgan Colten Equipment
Adresse : 14480 Alondra Blvd.
Los Angeles, CA 90638
Contact : M. Tom Colten
Poste : Associé et directeur général
Téléphone : 619-574-0700
Télécopieur : 714-670-0247
Télex :

Société : Northern Engineering
Corporation
Adresse : 212 Chene Street
Detroit, MI 48207
Contact : M. Ron Scoman
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 313-259-3280
Télécopieur :
Télex :

Société : Northshore Distributing Co.
Adresse : P.O. Box 1122
Northbrook, IL 60065
Contact : Waycross, GA 31502
Poste : M. George Wilson
Téléphone : Acheteur
Télécopieur : 312-272-7800
Télex : 312-272-3050

Société : Point Judith Fichermen's
Cooperative Association Inc.
Adresse : P.O. Box 730
Narragansett, RI 02882
Contact : M. Norman James
Poste : Directeur, Exploitation
Téléphone : 401-782-1500
Télécopieur : 401-782-1599
Télex :

Société : Prime Mover Company
Adresse : Hwy 61 N., P.O. Box 879-T
Muscatine, IA 52761
Contact : M. Earl Frantz
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 319-263-1761
Télécopieur : 319-262-7600
Télex :

Société : Professional Materials Handling
Adresse : P.O. Box 570098A
Orlando, FL 32857-0098
Contact : M. Peter Nordhorn
Poste : Vice-président, Distribution
Téléphone : 407-677-0041
Télécopieur : 407-678-0273
Télex :

Société : Research & Trading Corp.
Adresse : P.O. Box 445
Wilmington, DE 19801
Contact : M. Brian Genovese
Poste : Directeur, Matériel
Téléphone : 302-762-4300
Télécopieur :
Télex :

Société : Sauter Company
Adresse : 633 Matzinger Road
Toledo, OH 43612
Contact : M. Jim Reuch
Poste : Vice-président
Téléphone : 419-726-1344
Télécopieur : 419-726-2083
Télex :

ANNEXE 3

IMPORTATIONS DE MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX EN 1988 (ANNEXE A 744.2)

ANNEXE 3
MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
En caractère gras, total de tous les articles faisant l'objet de cette étude	**188 204**	**31 354**	**63 997**	**74 878**	**17 975**
Total pour tous les articles en caractères ordinaires ayant un intérêt pour cette étude	526 702	65 136	140 887	127 155	193 524
Total pour tous les articles en caractères italiques n'ayant aucun intérêt pour cette étude	*644 055*	*162 211*	*308 660*	*163 166*	*10 018*

744.2 Matériel de levage, de chargement et de manutention, n.d.a.*
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
7442100	Vérins et treuils	76 853	14 661	25 849	22 932	13 411
7442200	**Ponts roulants**	**38 243**	**6 400**	**18 188**	**3 608**	**10 047**
7442300	**Transporteurs, sauf à bande ou à courroie**	**124 734**	**21 904**	**34 458**	**61 911**	**6 461**
7442600	Appareils élévateurs (sauf de type agricole) et escaliers mécaniques	29 807	4 370	15 593	5 604	4 240
7442815	*Chargeurs à chargement frontal sur roues*	*452 245*	*162 088*	*178 491*	*106 852*	*4 814*
7442825	*Chargeurs à chargement frontal sur chenilles*	*191 810*	*123*	*130 169*	*56 314*	*5 204*
7442830	**Transporteurs à bande ou à courroie**	**25 227**	**3 050**	**11 351**	**9 359**	**1 467**
7442838	Crics hydrauliques	95 211	1 891	14 457	16 490	62 373
7442845	Matériel de levage, de manutention, de chargement ou de déchargement, n.d.a*	304 159	42 970	82 779	78 913	99 497
7442848	Crics non hydrauliques	20 672	1 244	2 209	3 216	14 003

* non dénommé(e)s ailleurs

ANNEXE 4

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAIN MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1988

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAIN MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATERIAUX D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1988

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A			TOTAL	%
	7442200	7442300	7442830		
Belgique-Luxembourg	277	-	-	277	0,15
Danemark	321	2 944	403	3 668	1,95
Finlande	688	1 116	-	1 804	0,96
France	230	2 544	563	3 337	1,77
Italie	3 509	3 512	1 242	8 263	4,39
Pays-Bas	273	2 238	607	3 118	1,66
Norvège	-	64	143	207	0,11
Espagne	750	101	-	851	0,45
Suède	4 865	708	366	5 939	3,16
Suisse	-	2 325	1 428	3 753	1,99
Royaume-Uni	-	3 460	1 985	5 445	2,89
Allemagne de l'Ouest	7 275	15 446	4 614	27 335	14,52
Total, Europe	18 188	34 458	11 351	63 997	34,00
Japon	3 608	61 911	9 359	74 878	39,79
Total, Europe et Japon	21 796	96 369	20 710	138 875	73,79
Total des importations	38 243	124 734	25 227	188 204	

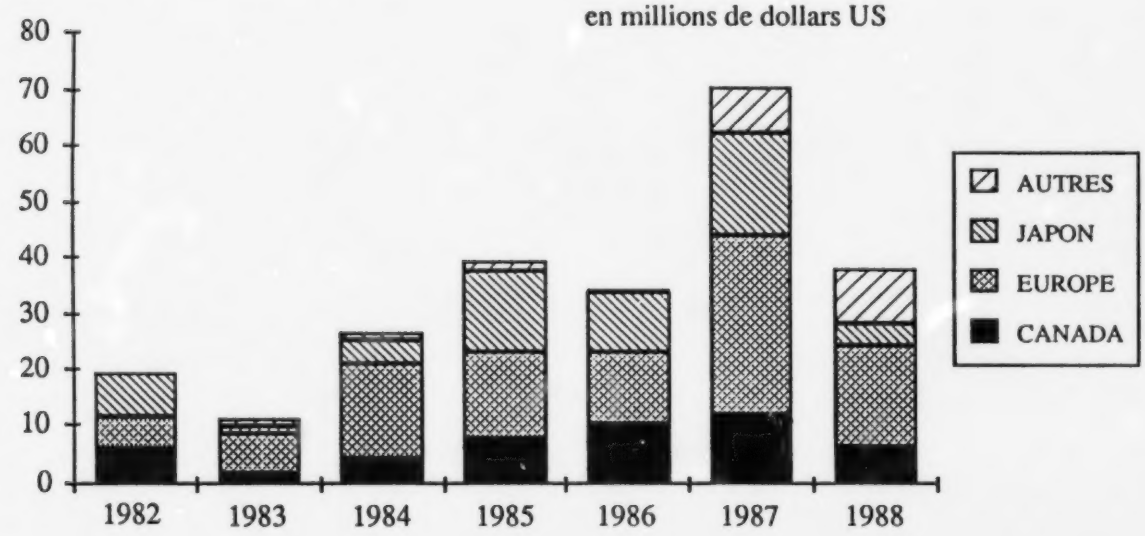
ANNEXE 5

IMPORTATIONS DE CERTAIN MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX 1982-1988

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAIN MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX

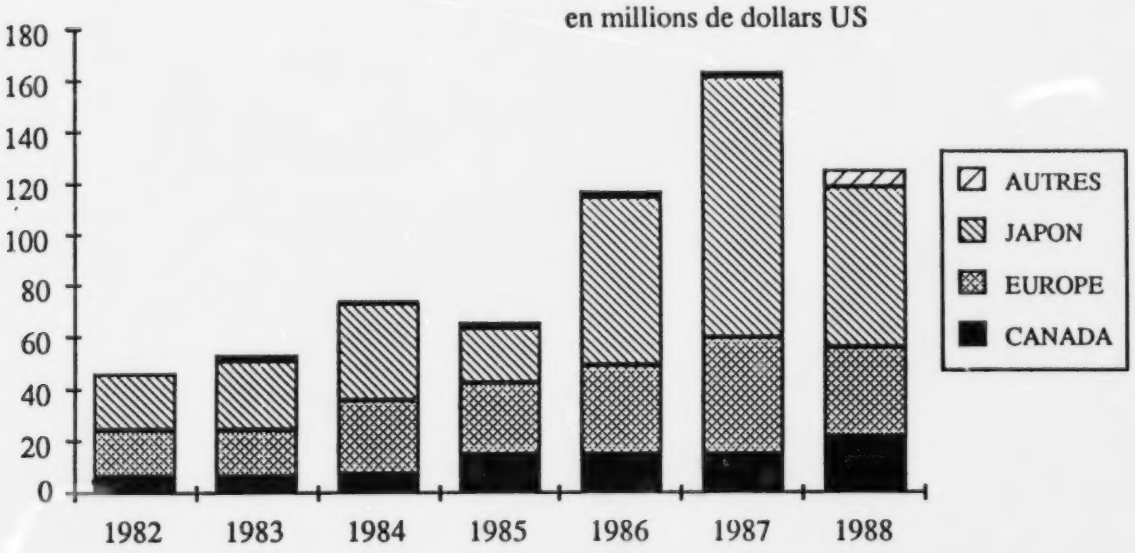
PONTS ROULANTS

ANNEXE A 7442200



TRANSPORTEURS, SAUF À BANDE OU À COURROIE

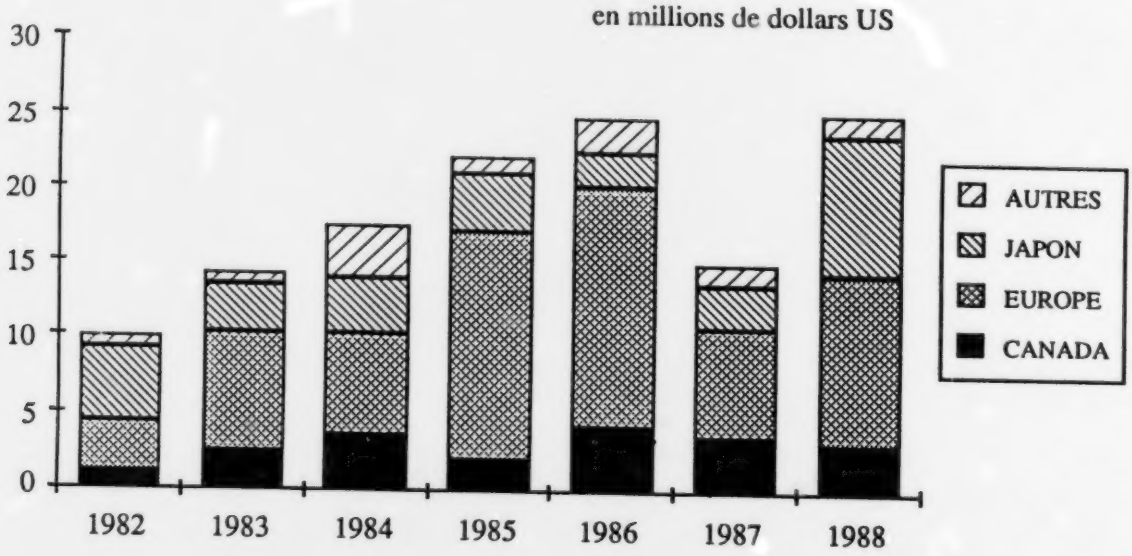
ANNEXE A 7442300



IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAIN MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX
(Suite)

TRANSPORTEURS À BANDE OU À COURROIE

ANNEXE A 7442830



ANNEXE 6

TARIFS DOUANIER DES ÉTATS-UNIS APPLICABLES AU MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX ET CALENDRIER DE SUPPRESSION DES DROITS EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent Accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :

   A. les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989;

   B. les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993; et

   C. les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.

2. Sauf stipulation contraire dans le présent Accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8428		Autres machines et appareils de levage, de chargement, de déchargement ou de manutention (ascenseurs, escaliers mécaniques, transporteurs, téléphériques, par exemple) :		
8428.10.00		Ascenseurs et monte-charge, autres qu'à action continue et skip :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B
8428.20.00		Appareils élévateurs ou transporteurs, pneumatiques :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B
		Autres appareils élévateurs, transporteurs ou convoyeurs, à action continue, pour marchandises :		
8428.31.00		Spécialement conçus pour travaux souterrains	2 %	B
8428.32.00		Autres, à benne	2 %	B
8428.33.00		Autres, à bande ou à courroie :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B
8428.39.00		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B
8428.40.00		Escaliers mécaniques et trottoirs roulants	2 %	B
8428.50.00		Encageurs de berlines, chariots transbordeurs, basculeurs et culbuteurs de wagons, berlines, etc. et installations similaires de manutention de matériel roulant sur rail	2 %	B

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
		Crics et vérins; treuils pour soulever les véhicules :		
8425.41.00		Élévateurs fixes de voitures pour garages	2 %	B
8425.42.00		Autres crics et vérins, hydrauliques :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B
8425.49.00		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B
8426		Bigues; grues et blondins; ponts roulants, portiques de déchargement ou de manutention, ponts-grues, chariots-cavaliers et chariots-grues :		
		Ponts roulants, poutres roulantes, portiques, ponts-grues et chariots-cavaliers :		
8426.11.00		Ponts roulants et poutres roulantes, sur supports fixes	2 %	B
8426.12.00		Portiques mobiles sur pneumatiques et chariots-cavaliers	2 %	B
8426.19.00		Autres	2 %	B
8426.20.00		Grues à tour	2 %	B
8426.30.00		Grues sur portiques	2 %	B
		Autres machines et appareils, autopropulsés :		
8426.41.00		Sur pneumatiques	2 %	B
8426.49.00		Autres	2 %	B
		Autres machines et appareils :		
8426.91.00		Conçus pour être montés sur un véhicule routier	2 %	B
8426.99.00		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	2 %	B

LISTE DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8425		Palans; treuils et cabestans; crics et vérins :		
		Palans :		
8425.11.00		À moteur électrique :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B
8425.19.00		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B
8425.20.00		Treuils assurant la remontée et la descente des cages ou skips dans les puits de mines; treuils spécialement conçus pour mines au fond	2 %	B
		Autres treuils; cabestans :		
8425.31.00		À moteur électrique :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B
8425.39.00		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	S'ils constituent l'équipement d'origine d'un véhicule automobile (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 87)	Franchise	D
	C	Autres	2 %	B

ANNEXE 7

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PAYS	DEGRÉ DE SATISFACTION 1	2	3	4	5	NOMBRE TOTAL DE RÉPONDANTS	MOYENNE
Autriche					2	2	5,00
Brésil				1	1	2	4,50
Danemark					2	2	5,00
France				2	2	4	4,50
Grèce			1		1	2	4,00
Hollande				1	2	3	4,67
Italie			2	1	1	4	3,75
Japon		1	4	2	6	13	4,00
Corée			3			3	3,00
Luxembourg					1	1	5,00
Norvège					1	1	5,00
Arabie saoudite				1	1	2	4,50
Espagne		1			1	2	3,50
Suède		1	3	2	4	10	3,90
Suisse			1	1	1	3	4,00
Royaume-Uni			3	3	3	9	4,00
Allemagne de l'Ouest		1	4	6	11	22	4,23
TOTAL	0	4	21	20	40	85	

degrés de satisfaction :

1 = faible
2 = assez faible
3 = neutre
4 = assez élevé
5 = élevé

ANNEXE 8

FOIRES COMMERCIALES ET PUBLICATIONS DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

PRINCIPALES FOIRES COMMERCIALES
MATÉRIEL DE MANUTENTION DES MATÉRIAUX

NATIONALE ET INTERNATIONALE

FOIRE	LIEU	DATE	CONTACT
Pack Expo	McCormick Place, Chicago, Illinois	12-16 nov. 1990	Mme Bonnie Kilduff (202) 347-3838
Material Handling Equipment Distributors Association Annual Convention	San Diego, California	6-10 mai 1990	M. Daniel Reilly (312) 680-3500
ProMat	McCormick Place, Chicago, Illinois	18-21 février 1990 (tous les 2 ans)	M. Jim Staton (704) 522-8644 or Mme Rochelle Miller (704) 522-8644
Hannover Fair	Hannover, West Germany	automne 1991 (tous les 2 ans)	Hannover Trade Fairs (609) 987-1202
International Construction & Utility Equipment Exposition	Louisville, Kentucky	dernière semaine de sept. 1991 (tous les 2 ans)	M. Brett Overton (312) 372-5060
Scan Tech '90	Atlanta, Georgia	2-4 octobre 1990	Automatic Identification Manufacturers (412) 963-8588
BAUMA '89	Munich Fair Center, Munich, West Germany	1992 (tous les 3 ans)	Kallman Associates (201) 652-7070
World of Concrete	Houston, Texas	20-24 janvier 1990	Concrete Construction Publications, Inc. (312) 543-0460
American Mining Congress Mining Convention	San Francisco, California	septembre 1990	Mme Teresa O'Campo-Ruiz (415) 974-6900
CEMAT	Hannover Fair, Hannover, West Germany	avril 1991 (tous les 2 ans)	Hannover Trade Fairs (609) 987-1202

RÉGIONALE

FOIRE	LIEU	DATE	CONTACT
Logistex 90 West	Los Angeles, California	24-26 avril 1990	M. Jim Staton (704) 522-8644 or Mme Rochelle Miller (704) 522-8644
Logistex 90 East	World Congress Center, Atlanta, Georgia	16-18 mai 1990	M. Jim Staton (704) 522-8644 or Mme Rochelle Miller (704) 522-8644
The 1990 International Automation Show and Conference	Detroit, Michigan	5-7 juin 1990	Mme Kathleen Manzella (703) 827-5220
Automatic Identification Manufacturers Annual Meeting	Naples, Florida	5-8 décembre 1989	Automatic Identification Manufacturers (412) 963-8588
Quick Response 90	Dallas, Texas	20-21 mars 1990	Automatic Identification Manufacturers (412) 963-8588
Advanced Manufacturing Systems Conference & Exposition (AMS)	Chicago, Illinois	1-3 mai 1990	Mme Jill Vanderlin (312) 299-2427

PUBLICATIONS

Assembly Engineering. Hitchcock Publishing Company, Hitchcock Building, Wheaton, IL 60188
Contact : M. Walter Maczka, (312) 665-1000

Business Month. Goldhirsh Publishing Group, 488 Madison Avenue, New York, NY 10022
Contact : M. John Van Doorn, (212) 326-2600

Construction News. Construction News Publishing Co. 715 W. 2nd Street, Box 2421, Little Rock, AR 72203
Contact : Mme Karla Hyde, (501) 376-1931

Converting Magazine. Delta Communications, Inc. 400 N. Michigan Avenue, 13th Fl., Chicago, IL 60611
Contact : Mme Yolanda Simonsis, (312) 222-2000

Design News. Cahners Publishing Co., Inc. 275 Washington Street, Newton, MA 02158
Contact : M. Lars G. Soderholm, (617) 964-3030

Iron Age. Metals Producer. Fairchild Publications, Inc. 7 E. 12th St., New York, NY 10003
Contact : (212) 741-4140

Journal of Commerce. Journal of Commerce Ltd. 2000 W. 12th Ave., Vancouver, B.C. V6B 2G2
Contact : M. Brian Martin, (604) 731-1175

Journal of Commerce and Commercial. Journal of Commerce, Inc. 110 Wall St., New York, NY 10005
Contact : M. Stan Euckson, (212) 425-1616

Manufacturing Engineering. Society of Manufacturing Engineers. 1 S M E Drive, Dearborn, MI 48121
Contact : M. Robin Bergstrom, (313) 271-1500

Materials Engineering. Penton Publishing Co. 1100 Superior Avenue, Cleveland, OH 44114
Contact : M. Larry English, (216) 696-7000

Material Handling Engineering. Denton Publishing, Inc. 1100 Superior Avenue, Cleveland, OH 44114
Contact : M. Bernard Knill, (216) 696-7000

Material Handling Product News. Gordon Publications Inc. Box 1952, Dover, NJ 07801
Contact : Mme Maria Vanderhoof

Mechanical Engineering. American Society of Mechanical Engineers, 345 E. 47th St., New York, NY 10017
Contact : M. C.W. Beardsley, (212) 705-7703

Metalworking Buyer's Guide. Hearst Business Media Corp., 29516 Southfield Road, Box 5002, Southfield, MI 48086

Modern Materials Handling. Cahners Publishing Co., Inc. 275 Washington St., Newton, MA 02116
Contact : M. Raymond Kulwiec, (617) 964-3030

My Little Salesman. Industrial Publishing Co. Box 2328, Eugene, OR 97402
Contact : (503) 689-2711

Paper, Film, and Foil Converter. Maclean Hunter Publishing Company, 300 W. Adams Street, Chicago, IL 60606
Contact : M. James Martin, (312) 726-2802

Pulp and Paper. Miller Freeman Publications, Inc. 500 Howard Street, San Francisco, CA 94105
Contact : M. Ken L. Patrick, (415) 397-1881

Purchasing. Cahners Publishing Co., Inc. 275 Washington Street, Newton, MA 02158
Contact : M. John F. O'Connor, (617) 946-3030

Purchasing World. International Thomson Industrial Press, 6521 Davis Industrial Parkway, Solon , OH 44139
Contact : M. Ed Walter, (216) 248-1125

Robotics Today. Society of Manufacturing Engineers, Robotics International, 1 S M E Drive, Box 930, Dearborn, MI 48121
Contact : M. Thomas J. Drozda

Rock and Dirt. TAP Publishing Company, Crossville, TN 38555
Contact : M. Michael D. Stone, (615) 484-5137

Supply Post. Kennard Enterprises, Ltd. Box 46619, Station G, Vancouver, B.C. V6R 4G8
Contact : M. T.R.C. Kenward

TAPPI Journal. Technical Association of the Pulp and Paper Industry, Inc., Technology Park-Atlanta, Box 105113, Atlanta, GA 30348
Contact : (404) 446-1400

Water Pollution Control Federation Journal. Water Pollution Control Federation, 601 Wythe Street, Alexandria, VA 22314-1994
Contact : M. Peter J. Piecuch

ANNEXE 9

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Agent des marchés américains pour ce secteur
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (UTD)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-7343/613-993-5911
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-990-9119

Colombie-Britannique
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 0451191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 0742742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 0757624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 0372762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-4575
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 06524378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 05560768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec (Québec)
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Île-du-Prince-Édouard
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 01444129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Édifice l'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 0142200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex: 01922525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 0164749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

Ambassade du Canada à Washington
La Section de développement du
commerce et des marchés
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Téléphone : 202-682-1740
Télécopieur : 202-682-7726
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.),
Maryland, Delaware, région est de
la Pennsylvanie (y compris
Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 0542676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride,
Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord,
Caroline du Sud, Tennessee,
Puerto Rico, Iles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 940625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine,
Massachussetts, New Hampshire,
Rhode Island, Vermont
ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-4340
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York --
l'Ouest, le Centre et le Nord

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri,
Wisconsin, région Quad-City de
l'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie
occidentale, région ouest de la
Pennsylvanie

Dallas
Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas, Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Détroit
Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 230715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles
Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie, comté de Clark au Nevada

Minneapolis
Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 290229 DOMCAN MPS
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota, Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

New York
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK CITY
Téléphone : 212-768-2400
Télécopieur : 212-768-2440
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut, New Jersey, région sud de l'État de New York, ainsi que : Bermudes

San Francisco
Consulat général du Canada
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les 10 comtés méridionaux), Colorado, Hawaï, Nevada (sauf le comté de Clark), Utah, Wyoming

Seattle
Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 0328762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon Washington